

CUSTOMER STORY

BtoB営業/販売店支援 × メーカー



株式会社ヤマハミュージックジャパン
事業企画部 カスタマーサクセス課 デジタル・サービスチーム
田名部 寛 氏

yappli 導入後の効果

- 主要特約店の7割がアプリ活用
- 営業の荷物を減らし負担を軽減
- 認証機能で
セキュアな情報配信を実現

“

大量の
紙カタログから
営業を解放!

”



アプリを導入したきっかけ

**ペーパーレス化で
営業の負担を軽減したい
確実な情報伝達のためアプリを導入**

私は店頭接客でキャリアをスタートさせました。弊社の楽器を取り扱ってくださっている特約店への訪問営業や、国内商品の企画担当、実際に製品を使用してくださっているプロのアーティストの方々とのコミュニケーション担当など、対面での活動をしていました。

デジタルマーケティング課の新設に合わせて部署異動した際、上司と何をすべきか議論する機会があったんです。弊社の楽器カタログは紙がメインであること、営業が持ち歩くカタログの量がとても多いことから、ペーパーレス化を進めようという話になりました。

なぜYappliか？

**自分がほしかったのはこれだ！
予算内で導入決定、
親身な対応が決め手に**

アプリ導入を決めてから、情報収集のためさまざまな展示会に出向きました。そこでYappliのプレゼンテーションを聞いて、「自分がほしかったのはこれだ！」と思ったんです。実は別の会社にも見積もりを依頼しましたが、私が求めていた、紙のカタログをアプリで閲覧したいという要件がシンプルすぎたせいか、あまり相手にされませんでした。

社内では、他のアプリを運用している担当者から「アプリ運営は大変だよ」と聞かされ不安が募っていました。また、新設部署のため限られた予算で検討しなければならず、アプリ導入を諦めかけていたんです。しかし、Yappliの営業や技術スタッフが親身に相談に乗ってくれたの

- ・ 楽器カタログのペーパーレス化を決定
- ・ 紙は刷り直すコストと更新版の周知に課題
- ・ アプリで営業や特約店へ情報を届けたい

例えば管弦打楽器製品だけで、少なくとも50種類以上のカタログがあり、改めて営業の大変さに気づいたんです。

紙のカタログは、営業に直接渡してコミュニケーションが取れるという大きなメリットがあります。その反面、情報が更新される度に刷り直してコストがかかるし、新しいカタログの周知が難しいなどの課題がありました。アプリに移行すれば、営業や特約店に情報が行き届くと思い、アプリ導入を決めました。

- ・ 紙のカタログを電子書籍機能で閲覧
- ・ 低予算でアプリ導入を実現
- ・ 名称やアイコン、コンセプトへのこだわり

で、紆余曲折を経て導入にこぎつけることができました。アプリリリースに向けて、アプリの名称やアイコンに意味を持たせたり、コンセプトにこだわったりしたいという要望にも応えてもらいました。アドバイスをくれたり、デザインの調整など柔軟に対応してもらい、ありがとうございます。

導入後の効果

大量の紙カタログから、営業を解放 タイムリーな情報発信を実現

- ・ 営業がカタログを持ち歩く負担を軽減
- ・ 主要な特約店の約7割がアプリ活用
- ・ 必要な情報へ素早くアクセス可能に

アプリを導入するまで、特約店の販売担当者様や弊社の営業は、紙のカタログを常備して営業先を回っていました。今ではカタログを必ずしも持ち歩く必要がなくなり、営業の負担を解消できました。

また、プッシュ通知で最新情報を届けたり、頻繁に入れ替わるカタログの一覧を整理して表示させるなど、アプリを使ってリアルタイムの情報を活用していただけるようになりました。新商品のご案内が出たらアプリでお見せしながらその場で説明したり、必要に応じて情報にアクセスできる点も喜ばれています。その結果、現在では主要な特約店の7割がアプリを活用してくださっています。

さらに、特約店に向けたビジネスサイトへのアクセスのしやすさが、アプリ導入前と比べて格段に向上了しました。

ビジネスサイトには、弊社の様々な部門から重要な情報が掲載されます。特約店で取り扱う商材が多ければ多いほど、サイトに掲載される情報も増えるため、必要な情報を探し出すのに少し時間がかかっていたんです。「アプリからダイレクトにアクセス出来るようになって便利」というお声をいただいているのは大変嬉しいですね。



今後の展望

セキュリティ強化と情報配信の精度向上 ビジネスの根幹となるアプリへ

アプリ利用者からご好評をいただき、利用者の範囲を拡げました。それにともなってIDとパスワード入力による認証機能を追加し、よりセキュアな環境でアプリを運営できるようになりました。閲覧する人を制限出来るので、なりすましの防止に役立っています。Yappliの機能開発も必要ですが、今後は認証機能における管理権限の強化と、利用した人やアクセス履歴などの情報の見える化が進むことで、より精度の高い情報配信が可能になります。

これまで「アプリ専用コンテンツは作らず、無理をしない」という運営方針でした。最近は、Yappliが提供する多彩な機能を活用して、アプリでしかできないユニークな情報提供をもっとしていきたいと考えています。動画を活用した好事例の伝達方法などは、特に気になっています。エンドユーザーの皆様に新鮮な情報を届けるのは、メーカーにとって必須のアクティビティです。しかし弊社製品を取り扱ってくださっている特約店の皆様に、お役立ち情報を遅滞なくお届けし続けることも、併せて重要です。アプリ利用者から「アプリがないとビジネスが成り立たない」と言っていただけるよう、日々精進します。



株式会社ヤマハミュージックジャパン
ヤマハ株式会社100%出資の国内販売会社。国内において、ヤマハグループの楽器や防音室、ホームシアター・オーディオ、業務用音響機器などの法人向け製品、世界の著名ブランド製品の卸販売を行っている。0歳から大人まで多彩なコースを展開する「ヤマハ英語教室」、音楽による地域のコミュニティーの活性化を支援する「音楽の街づくり“おとまち”」、楽器・防音室のレンタルサービスなどの事業も展開。

TEL: 03-6866-5730 MAIL: sales@yappli.co.jp URL: <https://yapp.li>
〒106-6241 東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー41階
〒542-0076 大阪府大阪市中央区難波5-1-60 なんばスカイオ27階
〒810-0041 福岡県福岡市中央区大名1-1-29 WeWork 大名

その他の導入事例は
こちらからご覧ください！
▶ <https://yapp.li/voice.html>

