

株式会社イーデザイン
業種：専門技術・サービス業
従業員規模：1～10人

新規顧客（取引先）の開拓
業務プロセスの効率化

セールス

オープンデータを活用した分析で提案品質が向上し、契約増を実現

- 医療情報コンサルティングや病院広報支援サービスなど、医療機関向けに「病院広報」の支援に特化して活動を行っているが、営業活動において業務改善の必要があった。
- ・ 病院広報支援サービスの契約数が伸び悩んでいた。
- ・ 提案は担当者の経験や知識に頼っており、属人化していた。
- ・ 契約までに顧客訪問を繰り返す必要があり、訪問回数が増え、一人当たりの業務負担が増大していた。

- 親交のある大学の先生が、データ分析ツールを使い医療DXを進めていることを知り、自社にもデータ分析ツールを導入した。
- 厚生労働省のオープンデータや国勢調査のデータを収集し活用した。収集したデータをデータ分析ツールに入力、加工を行った。町名単位での人口分布や入院・外来患者数、診療圏などのデータ分析を実施しターゲット層を明確化した。
- データ駆動型分析の結果と、広報目的や効果的な広報施策を顧客に提示した。

- 顧客に対し、データ分析結果を併せた品質の高い提案ができ、伸び悩んでいた契約数が増加した。（売上前年比50%増加）
- データを活用した説得力のある提案をすることで、顧客訪問回数が減少し、業務負担の低減を実現した。（人件費前年比25%削減）

【使用ツール】 Tableau <https://www.tableau.com/ja-jp>
【取り扱い企業】 株式会社セールスフォース・ジャパン <https://www.salesforce.com/jp/>
【ツール概要】 クラウドベースの分析プラットフォーム



Point

新規顧客層の開拓と業務負担の軽減を実現

- ・ 説得力の高い提案で売上が前年比50%増加
- ・ 訪問回数の削減により人件費を前年比25%削減

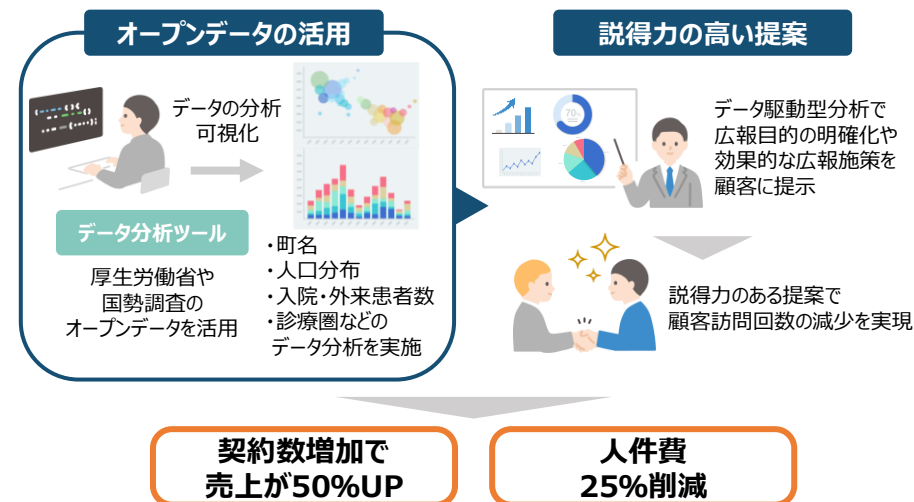
【導入前】担当者個人の経験と知識に頼った提案



支援サービスの契約数が伸び悩んでいた

契約までの訪問回数が増え、
一人当たりの業務負担が増大

【導入後】データ分析を活用した品質の高い提案



補助金活用

-