

Complete remote work company



FUSIONS

Work Life integration

<https://fusions.jp>

sales@fusions.jp



Case Study

10 selections

INDEX

- CASE 1. 営業プロセス改善により新規獲得数1.9倍
- CASE 2. スタートアップ企業の雑務時間を営業時間に変える
- CASE 3. 営業部門なしで新商品展開に成功
- CASE 4. 派遣活用からの一部切替 退職リスクの低減
- CASE 5. アライアンスにより受注増
- CASE 6. アライアンスにより対応力拡大
- CASE 7. 季節性繁閑のある新卒採用の効率運用に成功
- CASE 8. スピード対応による競合他社先行
- CASE 9. 新商品開発の為にマーケティング調査
- CASE 10. 長年の課題であった社員の退職リスク 属人化の解消

CASE 1.

営業プロセス改善により新規獲得数1.9倍

メディア制作・販売会社 様 (to B)

before

営業マンパワーに限りがあり
顧客対応に追われ新規活動
後回し状態



営業部門の新規アポイント獲得を
オンラインアシスタントに依頼

after

獲得したアポイントへの
対応に集中
1年で新規獲得数は3倍に！

インサイドセールス部隊へ
拡大予定

CASE 2.

スタートアップ企業の雑務時間を営業時間に変える

ソフト開発会社 様 (to C)

before

営業に特化したいのに
多数の雑務に追われる！



電話・メール・必要書類等の雑務を
オンラインアシスタントに依頼

after

雑務に使わざるを得なかった
約40時間の業務を営業活動に
使うことができるようになった！

CASE 3.

営業部門なしで新商品展開に成功

化粧品・健康食品通販会社 様 (to C)

before

営業専門部隊がない為
新商品の展開ができない



新商品のマーケティング活動を
オンラインアシスタントに依頼

after

過去の顧客から掘り起し
現在の顧客へのアップセルに
成果

更なるアップセル、新規顧客リ
ードの獲得へ業務拡大中

CASE 4.

派遣活用からの一部切替 退職リスクの低減

マーケティング会社 様 (to C)

before

派遣社員活用多数も
定着問題・採用難の解消が必要



リモート可能業務を切り分け
ルーチン業務を
オンラインアシスタントに依頼

after

オンラインアシスタントのチーム
による運営により退職リスクの
解消へ寄与
採用難も緩和

業務内容の切り分けを更に推進

CASE 5.

アライアンスにより受注増

コールセンター会社 様 (to B)

before

アウトバウンドの大型受注
非定期受注への
オペレーターアサインに苦戦し
失注増加



アウトバウンド架電業務を
オンラインアシスタントに依頼

after

リモートメンバーを外部に持つことにより対応力が格段に上がり
受注契約数増加！

パートナー的位置付けへ

CASE 6.

アライアンスにより対応力拡大

DX推進 SaaS企業 様 (to B)

before

自社商品・サービスを
中小企業へも展開したいが
デジタル手法だけでは
満足する結果が生まれない



アウトバウンド架電業務を
オンラインアシスタントに依頼

after

デジタル＋アナログの営業架電
で受注率大幅UP

営業活動の1つとして
販売プロセスに組み込み
継続対応中

CASE 7.

季節性繁忙のある新卒採用の効率運用に成功

SaaS系 グロース企業 様 (to B)

before

新卒採用の時期的な繁忙閑散で人事メンバーの疲弊等によりきめ細かい応募者への対応ができていない



説明会参加推進・インターンシップ
推進案内・勧誘業務を
オンラインアシスタントに依頼

after

説明会参加数、参加率
インターンシップ参加数の
計画数達成

人事メンバーのコア業務に集中
できる体制構築が可能に！

CASE 8.

スピード対応による競合他社先行

不動産販売会社 様 (to C)

before

まとめサイトからの
案件流入対応が遅くなり
競合他社に遅れをとる状況



サイト流入への初期対応・架電対応
等をオンラインアシスタントに依頼

after

リアルタイムに近い対応で
アポイント獲得数が増加
結果成果へ連動(1.2倍)

CASE 9.

新商品開発のためのマーケティング調査

汎用系機器メーカー 様 (to C)

before

多数のターゲット想定企業の
要望、ニーズが一部の
自社クライアントに偏り状態
バイアスを排除した顧客ニーズ
が必要



アンケート促進を
オンラインアシスタントに依頼

after

不特定多数の調査結果から
商品開発着手へ

CASE 10.

長年の課題であった社員の退職リスク 属人化の解消

専門商社 様 (to C)

before

属人的業務が多数存在し
退職が発生する度に
引継や新規採用の繰り返し状態



総務業務の一部を
オンラインアシスタントに依頼
(チームで対応)

after

スムーズな移行完了
他の標準化へオンラインアシスタント活用を拡大予定



リモートは
人材不足を解消する



Work Life integration

<https://fusions.jp>