

Complete remote work company



**FUSIONS**

**Work Life integration**

**<https://fusions.jp>**

**[sales@fusions.jp](mailto: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>