

たった1アカウント、しかし瞬間的受注で口座開設

Ecrea 商談事例 No.1

< Ecrea導入企業概要 >

社名	M社
業種	Web制作業
従業員規模	10名未満
エリア	東京

創業間もない会社に 初回訪問で即契約！

受注内容

商談単価：18,000円（年間） 訪問回数：1回
受注内容：Ecreaクラウドサービス（ベース・活動・案件）

商談経緯

きっかけ

1. 起業間もない社長に対して、起業初期段階での顧客管理の重要性を提案したところ、Ecreaデモンストレーションの予約を得た
2. Ecrea営業と同行にて社長および専務と面談し、デモンストレーションを実施。
その場でご契約いただいた
3. Ecrea商談においてクラウドストレージニーズがあることも発覚し、追加提案を行い受注した ※クラウドストレージは販売パートナー様の商材



商談ポイント（こんな企業いませんか？）

たとえ創業直後で提案する余地がなさそうであっても・・・

- 今から見込客情報を溜めておくことと将来の拡大期（社員を雇用する段階）で必ず役に立ちます！
- 月々たった1,000円で始めることが出来る顧客管理ソフトが起業家の間で人気です。一度、デモだけご覧になりませんか？

顧客情報を管理することの重要性を説くだけで商談になる！

創業間もない会社であっても取引をスタートすることが出来る。
Ecreaはどんな規模の会社であっても提案可能な数少ないITツール