

アポイントを取らずにその場で商談

▼ OPTEMO



インサイドセールスで こんなお悩みありませんか？

そもそもWEBサイトからの
問い合わせが足りていない

顧客リストの上から
テレアポをしているだけ

リードが足りていない
商談数をもっと増やしたい

架電しても通電率が低い
断られる電話は減らしたい

WEBサイト訪問者の内、

1%しか
問い合わせしない



99%は離脱

≡ コミュニケーションできていない



**結果的に、インサイドセールスの
新規リードが足りない！
もっと商談を増やしたい！**

このようなインサイドセールスでの課題を
解決するのがOPTEMO（オプテモ）です。



OPTEMOを導入するとどんなメリットがあり、
インサイドセールスの課題を
クリアできるのでしょうか？



OPTEMOの3つの機能



リアルタイムで可視化

WEBサイト訪問者が見ている画面と全く同じ画面を見ることができ、どこに興味があるかをリアルタイムで確認



WEBサイト上で音声通話

訪問者がみているWEBサイト上でそのまま音声通話をスタート！
個人情報等は要らず、ワンクリックでOK！



最適なタイミングを通知

WEBサイト訪問者の中から、「アプローチすべき顧客」を通知でお知らせ！
通常業務の合間に新規商談を獲得

実際のコールの様子

企業担当者画面

エンドユーザー画面

OPTEMO セッション 通知条件設定 小池桃太郎

← セッション一覧に戻る

pc 1059
非特定ユーザー

対応中 対応者: 小池桃太郎

01 お客様の画面を企業から制御
お客様が見ている画面を企業側から制御し、スクロールやページ移動ができます。

02 最適なタイミングをお知らせ
お客様とWEBサイトでコミュニケーションを取る最適なタイミングを通知します。

03 SFA、MAツールと連携
温度感の高いターゲットへ逃さずアプローチすることができます。

04 今のWEBサイトへすぐ導入
専用コードを対象ページへ入れるだけですぐに始めることができます。

05 UIを自由にカスタマイズ
コール画面や画面中の画像やボタンなどWEBサイトや体制に応じてカスタマイズできます。

06 導入から定着までサポート
導入方法から社内での定着までサポート担当がしっかりサポートします。

訪問者に発信中...

通話を終了 ミュート ビデオOFF

資料のご請求

OPTEMO by J-Tama's 資料請求

04 お客様の画面を企業から制御
お客様が見ている画面を企業側から制御し、スクロールやページ移動ができます。

05 最適なタイミングをお知らせ
お客様とWEBサイトでコミュニケーションを取る最適なタイミングを通知します。

06 SFA、MAツールと連携
温度感の高いターゲットへ逃さずアプローチすることができます。

08 今のWEBサイトへすぐ導入
専用コードを対象ページへ入れるだけですぐに始めることができます。

09 導入から定着までサポート
導入方法から社内での定着までサポート担当がしっかりサポートします。

訪問者に発信中...

通話を終了 応答

資料のご請求

ユースケース①

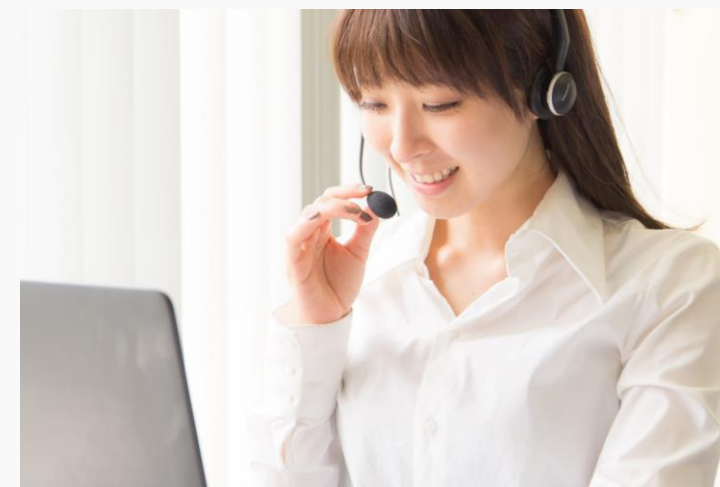
自社WEBサイト訪問者へ企業からアプローチ



「詳しく知りたい」と感じている
WEBサイト訪問者を
OPTEMOが通知でお知らせ



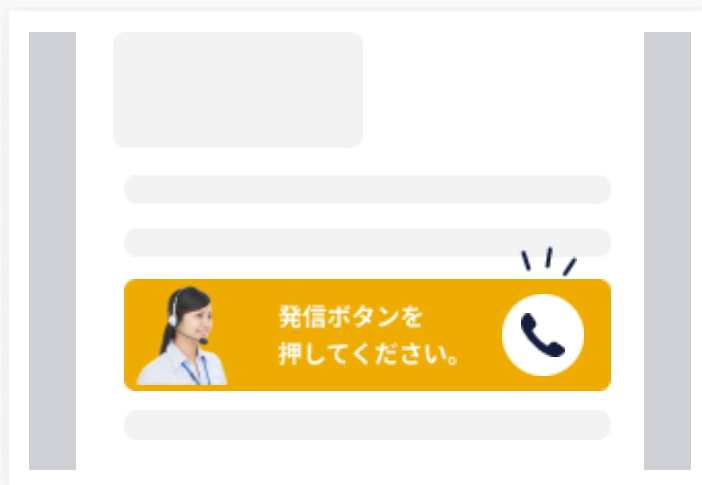
インサイドセールスが
対象の訪問者へ
WEBサイト上でお声がけ



WEBサイト上でそのまま商談開始
自社の魅力が伝わり、
後日時間を取って商談、見積へ

ユースケース②

自社WEBサイト訪問者からのアプローチ



「詳しく知りたい」と感じている
WEBサイト訪問者が
WEBサイト上をワンクリック



インサイドセールスへ
SlackなどでOPTEMOから
通知してお知らせ



WEBサイト上でそのまま商談開始
自社の魅力が伝わり、
後日時間を取って商談、見積へ

導入事例

WEBサイトで月20件のコール



従業員160人
SaaS上場企業

対象WEBサイト：サービスページ
担当2人（兼任）

WEBアクセス
9,000

アプローチ
2,000

エンドの反応
750

ポジティブ反応
50
チャット 30 コール 20

プレ商談
25

商談アポ確定
(有効リードのみ)
10

22.2%

37.5%

6.7%

50.0%

40.0%

※月間のセッションベース

※エンドの反応にはチャットクローズも含み、無視されなかった数となります。

※担当者が対応できないケースもあるため、ポジティブ反応とプレ商談に差があります。

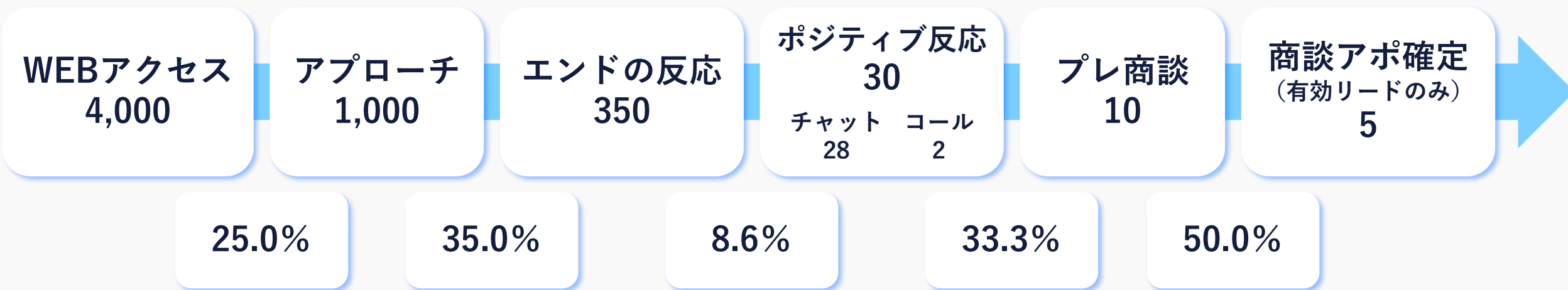
導入事例

WEBサイトで月5件の商談アポ獲得



従業員10人
SaaS企業

対象WEBサイト：サービスLP
担当1人（兼任）



※月間のセッションベース

※エンドの反応にはチャットクローズも含み、無視されなかった数となります。

※担当者が対応できないケースもあるため、ポジティブ反応とプレ商談に差があります。

ある企業の目標設定例

	KPI	数字	単位	備考
現状理解	月間リード	40~50	リード/月	有効リードのみ
	インサイドセールス数	1	人	
	ISリード数（1人あたり）	40~50	リード/人・月	
	月間工数	160	時間	8時間×20日間
	ISリード数（1人時）	0.25~0.3125	リード/人・時間	
OPTEMO工数	対応工数	5~10	分/日	1.6~3.3時間/月
	企画工数	15~30	分/週	1~2時間/月
	合計工数	2.6~5.3	時間/月	
OPTEMOで獲得したいリード（工数ベース）		0.66~1.66	リード	
OPTEMOコスト	OPTEMO費用	3	万円	
	対応工数コスト	4,000~8,000	円	
	トータル	3.4~3.8	万円	
現状コスト	CAC（顧客獲得単価）	1~2	万円	広告ベース
	実質CAC	1.2~2.4	万円	広告代理店報酬込み
OPTEMOで獲得したいリード（コストベース）		1.42~3.17	リード	

目標設定

	KPI	数字	単位	備考
現状理解	月間リード		リード/月	有効リードのみ
	インサイドセールス数		人	
	ISリード数 (1人あたり)		リード/人・月	
	月間工数	160	時間	8時間×20日間
	ISリード数 (1人時)		リード/人・時間	
OPTEMO工数	対応工数	5~10	分/日	1.6~3.3時間/月
	企画工数	15~30	分/週	1~2時間/月
	合計工数	2.6~5.3	時間/月	
OPTEMOで獲得したいリード (工数ベース)		0.66~1.66	リード	
OPTEMOコスト	OPTEMO費用	3	万円	※プラン内容による
	対応工数コスト		円	
	トータル	3.4~3.8	万円	
現状コスト	CAC (顧客獲得単価)		万円	広告ベース
	実質CAC		万円	広告代理店報酬込み
OPTEMOで獲得したいリード (コストベース)			リード	

現場のための機能が充実



動きをリアルタイムで可視化

自社のWEBサイトを訪問した人が今どこを見ているのか、1人ずつリアルタイムで可視化することができます。

従来のMAツールのようなURLだけでなく、どこをスクロールしていて、どこにマウスがあるかなども可視化することにより、訪問者の興味を可視化できます。



お客様からWEBでコール

自社の顧客がWEBサイトを見ていて「ちょっと話したいな」と思ったら、ワンクリックでセールス担当と顧客がWEBサイト上で会話することができます。

日程調整や個人情報は必要なく、今見ているWEBサイト上でそのまま会話をすることができます。



企業からワンクリックで会話

お問い合わせを待つことなく、「興味のある顧客」へWEBサイト上で個別に会話することができます。

個人情報やツールのインストールは必要なく、今お使いのWEBサイト上で顧客とそのまま会話を始めることができます。

現場のための機能が充実



今のWEBサイトへすぐ導入

OPTEMOが発行する専用タグ（1~2行程度）をWEBサイトへ入れるだけですぐに始めることができます。既存のWEBサイトの回収は必要なく、タグを埋め込むだけですぐに始めることができます。



最適なタイミングをお知らせ

特定のWEB動作をした「温度感の高いお客様」が発生した際にSlack通知でお知らせするため、商談すべき顧客を逃さずアプローチすることができます。Slack通知を様々な条件で設定できるため、自社に合わせた「アツいお客様」を抽出することができます。



SFA、MAツールと連携

SFA、MAツールと連携することで、「今WEBサイトを見ている人」を特定し、狙ったターゲットへ逃さずアプローチすることができます。画面のリアルタイム可視化と組み合わせることにより、最適なタイミングでアプローチできます。

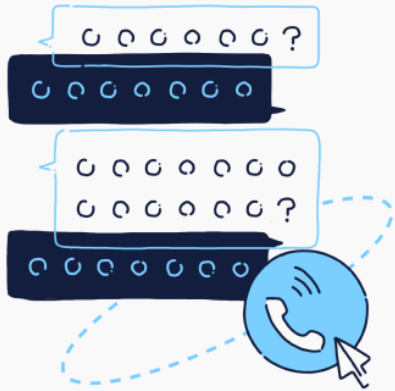
連携可能なツール (2022年6月現在)

普段お使いのチャットツールへ
通知でお知らせ



MA、SFAツールとの連携で
既存リードも逃さずアプローチ





OPTEMOはWEBサイト上で
商談するための機能が充実

他サービスとの違い

	ビデオ会議ツール	チャットツール	OPTEMO
ユーザー画面の 可視化	×	×	○
チャット	×	○	○
コール	△ (同じURLへアクセス)	×	○
画面制御	△ (画面共有のみ)	×	○
ターゲット通知	×	△	○

OPTEMOだから可能なインサイドセールス

従来のインサイドセールス



顧客リストや問い合わせの
リード（個人情報）へ
電話でテレアポ

温度感の低いお客様や
忙しいタイミングに架電

OPTEMOを使ったインサイドセールス



WEBサイトの訪問者へ
最適なタイミングに
WEBサイト上で商談を開始。

お客様が興味を持った
タイミングで商談

専用タグを既存の
WEBサイトへ入れるだけ

導入から運用までフルサポートで対応

導入検討



利用方法の
詳細検討



業務フロー
準備



利用開始



定期報告
日々の運用



検討中のお客様へ



OPTEMOは、自社のWEBサイトへの訪問者をリアルタイムで可視化し、
WEBサイト上でそのまま音声通話の商談が可能です。
アプローチするタイミングを通知でお知らせするため、
普段の業務の合間に「新規商談を獲得」できます。



インサイドセールス未導入の企業様の第一歩であり、
インサイドセールスの成果をアップしたい企業様にとって
業績アップのために貢献いたします。
是非お問い合わせください。

株式会社 **ジューイタマズ**

ヒト、コト、モノがさっとはまる。

ヒト（顧客）、コト（課題）、モノ（サービス）は
価値が生まれるときに欠かせない要素です。
そんなヒト、コト、モノが「さっとはまる」社会によって、
求める情報、求めるサービス、求める価値に
素早く自然に出会う世界へ貢献します。

VISION

株式会社ジェイタマズについて

価値を可視化、キッカケを最適化

同じモノでも人によって価値は違う。
でも価値が見えないとゼロのままになる。
だからこそ、見えていない価値を可視化し、
個性が価値へ変わるキッカケを最適化します。

MISSION

株式会社ジェイタマズについて

株式会社 ジェイタマズ

- 社名 : 株式会社ジェイタマズ
代表者 : 代表取締役CEO 小池桃太郎
本社 : 東京都千代田区内神田3-17-8
小山第一ビル3階
資本金 : 90,005,466円（資本準備金含む）
URL : <https://j-tamas.com/>
事業 : 「商談アポイントを取らずにその場で商談する」
OPTEMOの開発、運営
許可 : 有料職業紹介事業 許可番号 13-ユ-312668



検討中のお客様へ



OPTEMOは、自社のWEBサイトへの訪問者をリアルタイムで可視化し、
WEBサイト上でそのまま音声通話の商談が可能です。
アプローチするタイミングを通知でお知らせするため、
普段の業務の合間に「新規商談を獲得」できます。



インサイドセールス未導入の企業様の第一歩であり、
インサイドセールスの成果をアップしたい企業様にとって
業績アップのために貢献いたします。
是非お問い合わせください。