



BtoB 営業プロセス

顧客の『意欲』を引き上げ、業務効率化・成果につなげる

VRの新たな活用方法について

本ホワイトペーパーは
営業プロセスに関わる全ての担当部門の方におすすめの資料です。

経営者様

営業
ご担当者様

営業企画
ご担当者様

インサイドセールス
ご担当者様

マーケティング
ご担当者様



はじめに

医療の教育現場で最も普及するVRシステムを提供している

ジョリーグッドは**医療分野**で培った実績・経験・技術を他マーケットへ今後、展開して参ります。

医療 から

活

用

型

ソ

リ

ユ

ー

シ

ヨ

ン

へ

ビジネスシーンにおけるVR活用

各企業に共通する営業プロセス課題と業務効率化の問題

国内では深刻な人材不足が進む中、限られたリソースで営業プロセスを効率化し、成果を向上させることが企業にとって重要課題となっています。しかし、従来の営業手法では顧客エンゲージメントの向上や迅速な意思決定には限界があり革新的な解決策が求められています。営業支援VRは、顧客に製品やサービスの価値をリアルに体験させ、行動変化を最短距離で促す手段として注目されています。臨場感のある体験により顧客の期待感や納得感を高め、データ分析を通じてニーズに即した提案を迅速に行うことが可能です。本ホワイトペーパーでは、営業支援VR導入がもたらす効果と成功事例を詳しく解説し、営業成果を最大化する具体的な方法をご紹介します。

▶ 次のページ以降でその具体的な方法と事例をご紹介します。

『VR体験』で顧客を魅了し、成果を最大化する新たな営業手法

営業支援VR

Sales Support VR Solution

JOLLY
GOOD!

企業の営業プロセスにおける悩み・課題は膨大

中小企業における約75%が営業活動やプロセスに何らかの課題を有している

営業目標
未達成

リード
不足

プロセス
非効率性

担当者
スキルギャップ



売上減少・収益性低下・競争力低下に繋がり
経営リスクを招く可能性もある

営業現場でこんなお悩みはございませんか？

営業担当者



自己啓発本や動画視聴で
知識習得するが
良い結果には繋がらない

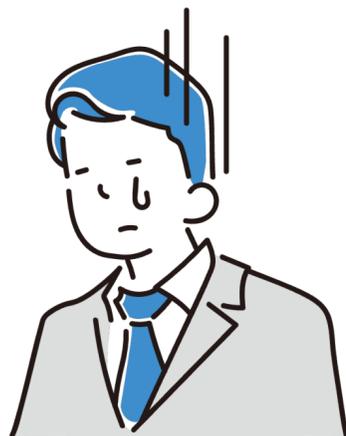
営業現場が抱える悩み

- ・ 自社製品やサービスの説明が口頭や文章では伝わりづらい
- ・ 営業が属人化しているため、営業担当の能力に結果が左右されてしまう
- ・ 営業担当の人数が少なく対応しきれない

『売れない・自信がない』がマンネリ化すると顧客対応のモチベーションが下がり更に成果に繋がりにくくなる

- 顧客対応時のマインドが低下（意欲・自信損失）
- スキル経験値を積むまでに長期的時間が必要

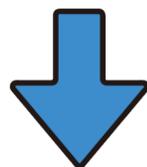
営業支援VRなら課題解決とサポートができます！



営業担当者

営業担当が抱える個人の悩み

- ・ 自社製品やサービスの説明が口頭や文章では伝わりづらい
- ・ 営業が属人化しているため、営業担当の能力に結果が左右されてしまう
- ・ 営業担当の人数が少なく対応しきれない



営業支援VRなら、『商談成果』を格段にUPさせる



営業担当者

営業支援VRが提供する価値

- ・ 営業先にVRで製品やサービスを体験してもらうことで魅力を伝えられる
- ・ 営業内容をVRで標準化することで属人化による営業内容のバラつきを解消
- ・ 営業DXにより営業人員数に縛られずに営業が可能





主な活用方法

顧客の意欲を引き上げ商談プロセスを進めたい



営業担当者
Sales Person

従来の対面説明やプレゼンテーション

- ・ 営業担当者の製品説明
- ・ 営業担当者のプレゼン



デメリット

担当者のスキルによって
成果にバラツキが出る

興味・関心・理解度が低ければ
= 商談プロセスは進みにくい

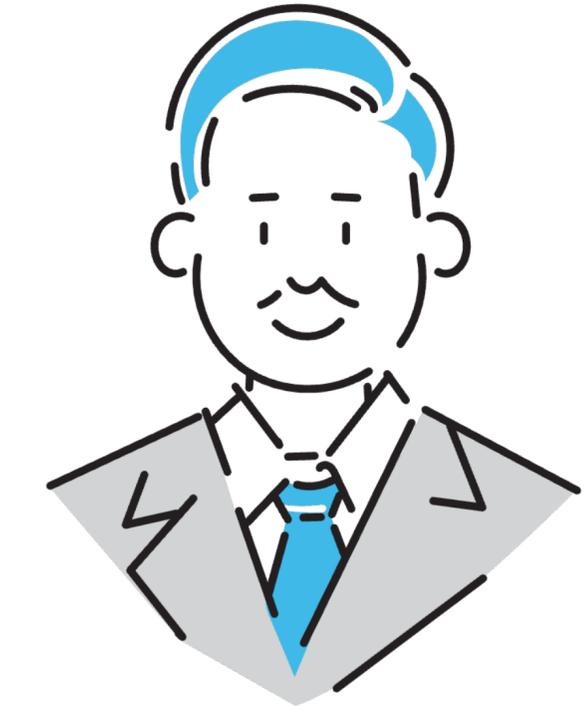
VRを使った体験説明

- ・ 製品利用シーンのリアルな製品体験
- ・ 没入体験で魅力が伝わりやすい
- ・ 説明では伝わらないが事が伝わる



メリット

担当者のスキルが関係ないので
成果にバラツキが出ない



お客様
Customer

興味・関心・理解度に大きく差が出る
= 商談プロセスは進みやすい

獲得リードに対する効率的アプローチを考えたい



営業担当者
Sales Person

お客様にVRを郵送するだけ
【ゴーグルが営業マンの代わりに】

レンタル
付与

操作説明書



購入品の
貸し出し

製品VR

効率的にリード評価を行える



お客様
Customer

お客様から製品説明のご依頼

暗黙認識しているデメリット

お客様の購入意思や契約角度などは意外と分からない。
遠方訪問などのケースは出張経費が無駄に。



導入企業様のお声と実績（事例紹介）

株式会社メディコン様：営業プロセスにおけるCVRの課題

業界／医療機器メーカー ビジネスモデル／BtoB ビジネス

お客様の声

私はこのVRをオフラインの小規模ライブサージェリーと
いう位置づけと捉えています

株式会社メディコン プロダクトマネージャー 藤谷様

VRで商談機会を拡大し、医療機器の認知度を向上

最新のVR体験により医師の関心をひき、医局説明会や学会展示での理解度が飛躍的に向上。それによって商談機会と成果が増えた。

誰でも成果が出せる営業ツールとして、若手の営業力をサポート

コンテンツのクオリティが担保されているので、営業経験の浅い担当者でも医師との関係構築に積極的に活用できる。

https://jollygood.co.jp/sales_support_vr/casestudy_1/

導入後の実績

80%

医局説明会獲得率が向上

100%

医局説明会後の製品デモ率

※ サービスをご利用いただいたお客様の一事例による統計です。

※ 結果についてはお客様によって異なります。

A社様の事例：試験トライアル獲得における課題

- ビジネスモデル／BtoB
- 顧客カテゴリー／製造業メーカー様

【営業現場が抱えていた課題】

資料のクオリティが
問題か？

顧客の興味を引く
ネタが不足

説明スキル
不足の問題か？



営業活動で顧客に提案しているが
思うように、次のSTEPに行かない

営業支援VR導入後の実績



120% 獲得率前年対比：20%UP

顧客からの『試しに使ってみたい！』
製品の試験トライアル獲得数（CVR）が増加

※ サービスをご利用いただいたお客様の一事例による統計です。

※ 結果については、お客様によって異なります。

- ビジネスモデル／BtoB
- 顧客カテゴリー／製造業メーカー様

営業・マーケティング現場の課題

獲得したリードに
効率よく製品説明が
できないか？

BtoB営業プロセス
に人員が割けない



売れ行きの悪いプロダクトを拡販したいが
人員リソースが限定的なため効率よく成果を出したい

営業支援VR導入後の実績



150%

プロダクトの売上成果
前年対比：50%UP

顧客に自社製品の説明をVR体験で行い
購買行動を引き上げることに成功

※ サービスをご利用いただいたお客様の一事例による統計です。

※ 結果については、お客様によって異なります。



医療教育

信頼の実績



企業ロゴ

ジョリーグッド
サービスの採用企業様



営業支援



企業ロゴ



提供ソリューションとプラン

コンテンツ制作

VRコンテンツの制作実績豊富な専門スタッフが、企画から撮影準備～制作・編集までを一括で担当いたします。
専任のサポートスタッフによる営業支援や提案、学会でのサポートも対応いたします。



VRゴーグル費用

専用ゴーグル・専用アプリケーションセット



1台 ¥129,600 [税込/定価]

VRシステム月額利用料

プラン名	月額料金 (税込)	VRゴーグル接続数
エントリー	¥55,000	5台まで
ライト	¥110,000	20台まで
スタンダード	¥220,000	50台まで
プロフェッショナル	¥440,000	100台まで

導入応援キャンペーン

VRゴーグル**3台以上**を**無償**提供！利用料は最大**40%OFF**

※2025年3月末まで

プラン名	通常月額料金	年間利用料比較				キャンペーン 無償VRゴーグル台数
		月額払い（年間）	年間一括払い	キャンペーン適用 月額払い（年間）	キャンペーン適用 年間一括払い	
エントリー	¥55,000	¥660,000	¥594,000	¥462,000	¥396,000	3台
ライト	¥110,000	¥1,320,000	¥1,188,000	¥924,000	¥792,000	10台
スタンダード	¥220,000	¥2,640,000	¥2,376,000	¥1,848,000	¥1,584,000	20台
プロフェッショナル	¥440,000	¥5,280,000	¥4,752,000	¥3,696,000	¥3,168,000	50台

- ・上記表の金額は全て税込価格
- ・キャンペーン適用で月額利用料が**30%OFF**
- ・年間一括払いの場合さらに利用料が**10%OFF**（キャンペーン適用 & 年間一括払いの場合、通常料金の年間料金から**40%OFF**）
- ・プランに応じてVRゴーグルの無償提供数が異なります。また、無償ゴーグルは通常販売しているゴーグルとはモデルが異なります。
通常販売モデル：PICO G3 無償提供モデル：PICO G2 - 4K

導入応援キャンペーン

例：VRゴーグル3台ご利用（エントリープラン）の場合の各料金比較

		月額払い	年間一括払い	キャンペーン適用 月額払い	キャンペーン適用 年間一括払い
VRゴーグル3台	専用ゴーグル+専用アプリケーション設定	¥388,800 (¥129,600 × 3)	¥388,800 (¥129,600 × 3)	¥0	¥0
	VRゴーグルモデル	PICO G3	PICO G3	PICO G2 - 4K	PICO G2 - 4K
マイページ設定	VRアプリのコンテンツメニュー管理設定	¥770,000	¥770,000	¥770,000	¥770,000
アプリ利用料	サーバーとアプリケーションの利用料 ※月額払いの場合は初月分、年間一括払いの場合は初年度分を記載	¥55,000	¥594,000	¥38,500	¥396,000
コンテンツ制作費	※コンテンツ内容やコンテンツ数により金額が異なります。	¥3,480,000	¥3,480,000	¥3,480,000	¥3,480,000
初期費用	上記「VRゴーグル」+「マイページ設定」+「アプリ利用料」の合計 ※初期費用お支払い後はアプリ利用料のみ必要	¥4,693,800	¥5,232,800	¥4,288,500	¥4,646,000
年間費用	・月額払いの場合は初期費用+2~12ヶ月分のアプリ利用料 ・年間一括払いの場合は初回費用が1年目の年間費用となる。 ※2年目以降はアプリ利用料のみ	¥5,298,800	¥5,232,800	¥4,712,000	¥4,646,000
			¥66,000お得！	¥586,800お得！	¥652,800お得！

・上記表の金額は全て税込価格

ぜひお気軽にお問い合わせください

メール：jg_sales@jollygood.co.jp

電話：03-4455-2694

JOLLY
GOOD!

株式会社ジョリーグッド（英語表記：Jolly Good Inc.）

住所：東京都中央区日本橋富沢町10-13 WORK EDITION NIHONBASHI 701

HP：<https://jollygood.co.jp/>