

## 「sales insight」で営業動画の視聴完了率 60%超を実現！ ～常石造船の顧客企業向け動画配信で、顧客エンゲージメント強化を確認～

株式会社 JDSC（本部：東京都文京区、代表取締役：加藤エルテス聡志、以下「JDSC」）は、常石造船株式会社（本社：広島県福山市、代表取締役社長執行役員：奥村幸生、以下「常石造船」）が JDSC の営業特化型の動画配信ソリューション「sales insight」を利用し、常石造船の顧客企業向けに配信した営業動画の累計再生率が 147.9%、視聴完了率が 61.5%となり、顧客エンゲージメントの強化につながる成果を確認しましたので、2022年8月8日、以下の通りお知らせします。

### 1. 動画配信の概要

配信日：2022年5月13日～6月24日

目的：会社・製品の認知度向上及び新規顧客の開拓

内容：製品情報／環境対応などの独自技術／DX 推進の取組み など

動画の長さ：4分30秒

### 2. 配信結果

動画累計再生率（案内の総数に対する、動画再生回数の割合）：147.9%

視聴完了率（総再生回数に対し、最後まで視聴された割合）：61.5%

今回の動画の配信先は、ロイヤリティの高い顧客向けのみではなく、新規顧客企業が全体の 3 割含まれています。視聴完了率が 60%を超えるのは高い成果です。配信後は、常石造船への前提理解を高めた上での営業活動が可能となり、営業効率の向上に寄与しました。

### 3. 「sales insight」について

「sales insight」は、配信パフォーマンスの可視化が可能な営業特化型の動画配信ソリューションです。セールス動画の配信に加え、顧客別の視聴状況確認、情報流出を防ぐための視聴制限、アンケート機能など充実した機能を実装し、営業活動の効率化と顧客エンゲージメントの強化が同時に達成できます。



詳細は、<https://jdsc.ai/service/sales-insight/>をご覧ください。

以上

■株式会社 JDSC について (<https://jdsc.ai/>)

JDSC は、物流最適化や需要予測、フレイル検知や教育など、基幹産業を中心とした幅広い分野で、一気通貫型の高付加価値な AI ソリューションを提供しています。アルゴリズムモジュールの開発とライセンス提供事業、IT システムの開発と運用事業、データサイエンスに関するビジネスマネジメント事業を行い、業界全体の課題解決に AI を活用し、日本の産業のアップグレードを目指しています。

《JDSC の 3 つの特長》

1. AI アルゴリズムに関する技術面での豊富な知見
2. AI による解決策の提示から実行まで一気通貫で支援するビジネス面での高い執行能力
3. 大手企業との共同開発と産業横展開を両立する生産性の高いビジネスモデル

[本プレスリリースに関するお問合せ先]

株式会社 JDSC 広報担当 [info@jdsc.ai](mailto:info@jdsc.ai)