

## IT関連企業

## 導入事例



## 導入製品：kubi classic

## 課題

kubiを導入する以前は下記3点の課題があった。

- ①営業活動時、上司や技術職の社員を同行させたいがスケジュールが合わない。
- ②トラブルシューティング時、リソースが足りず現場に技術職の社員を派遣できない。
- ③リモートワーク時でも、相談や承認事項を直接話したい。

## 解決

kubi classicを導入。

- ①営業活動時はkubiを行先に持っていくことで、スケジュール調整も簡単にでき、対面で話しているようなリアルな商談が可能になった。
- ②kubiを使用することで、遠隔で技術職の社員が目視で確認することができ、的確な指示ができるようになった。
- ③チャットや電話では理解しにくい内容でも、kubiを机に置いておくだけですぐに会話でき理解が深まった。

## 決め手

kubiは操作が簡単で、誰でも手軽に操作することが可能だった点。また、kubiはPCとは違い、向きたい方向を自身で操作できるため、遠隔参加でも現場の雰囲気を感じることができた。

PCでのリモート参加だけでなく、kubiを使用することで自社の営業活動の取組に対してのアピールすることができる点も決め手となった。

## 使用環境/構成

営業活動時やトラブルシューティング対応の際は、kubi本体を持参しZoomで商談を行ったりトラブルの対応を行ったりした。

また、リモートワークの社員と相談や承認事項を話す際は、オフィス内の自席に設置。業務時間内はZoomを常時接続し、いつでも会話ができる状態にしている。



▲リモートワークの上司が同席し、商談をしている様子。



▲トラブルシューティング対応をリモートで行っている様子。



▲リモートワークの社員と常につながっている様子。

