

2007年8月20日

株式会社メタバーズ 代表取締役 島谷直芳

株式会社メタバーズ「セカンドライフ」など3D仮想世界内に特化したコンサルティング営業プロセス(MCSP)を採用
-Metaverse Consulting Sale Process (MCSP)による業務効率化を目指す-

<http://www.metabirds.com/>

株式会社メタバーズ（所在地：東京都世田谷区、代表取締役：島谷直芳）は、「セカンドライフ」など3D仮想世界内に特化した「メタバース・コンサルティング営業プロセス (Metaverse Consulting Sale Process : MCSP)」を9月より採用する。

今回発表する Metaverse Consulting Sale Process (以下 MCSP)の内容は、次のとおりである。

■内容

米リンデン社の提供する仮想世界サービス「セカンドライフ(SecondLife)」は、全世界で登録者が約900万ユーザーID近くに達し、世界的に普及をみせている。株式会社メタバーズはそのような中で企業プロモーション施設等の受託開発事業を行っている。

今回メタバーズが採用する MCSP は、このセカンドライフ受託開発に関する見込み顧客からの問い合わせに対して、ヒアリング、見積もり制作、ご提案プレゼンテーション、ミーティング、納品等に至るまで、コンサルティング営業プロセスを一貫して全て仮想世界の3Dビジュアルや音声チャット、インターネット、メール等を利用して行うものである。

■MCSPのメリット

- ・従来紙ベースで行っていた提案プレゼンテーションに対して、3D世界内でミニチュアモデルを制作し、実物を360度で確認しながらダイナミックなプレゼンテーションを行うことができる。
- ・全国・全世界のSOHOスタッフのバーチャルネットワークによるコンサルティング営業活動を進めることで、営業活動にかかる費用、人件費、地代家賃等の固定費用を大幅に削減可能となる。
- ・削減した費用を、仮想世界内の技術力向上や知識向上、また受託事業における価格低減に反映させることができる。

■MCSPのリスク

- ・顧客もセカンドライフにアクセスが必要で、セカンドライフ初心者企業様に対する弊社発注への敷居が高くなる。
→これに対しては、営業パートナー様にブロードバンドモバイルPC持参にて直接訪問いただいて、セカンドライフにアクセスしていただき、セカンドライフ内弊社スタッフが対応するという分業制を採用する。

このプロセスによって月間数十万円～数百万円のコスト削減が行われることを見込み、また、将来的にこのプロセスが確立された際には、24時間顧客対応や、ノウハウをパッケージ化し、コンサルティングするビジネスも開始する予定である。なお、本コンサルティング営業プロセスは弊社の受託開発事業からテスト採用するものであり、パートナー様とのコラボレーション事業の推進にはこれまでどおり通常の営業活動、顧客訪問活動を行う。

【株式会社メタバーズとは】

日本初の仮想世界（メタバース）専門企業。米リンデン・ラボ社の仮想世界サービス「セカンドライフ」を中心に、仮想世界を活用した企業プロモーション支援サービス、市街地やオフィス・店舗開発とコンサルティング、ビジネス立ち上げを行う。また、パートナーとの共同事業も幅広く展開している。 <http://www.metabirds.com>

【本件の連絡先】

株式会社メタバーズ 担当 島谷

Tel 03-5779-1901 Fax 03-5779-1902

e-mail info@metabirds.com URL <http://www.metabirds.com>

〒155-0032 東京都世田谷区代沢5丁目32番5号