



確かなモノ作りを支え、 信頼される営業活動とは

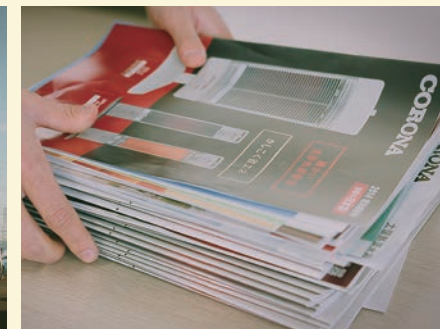
株式会社コロナ様

顧客が求める情報をその場で提供し
分かりやすく説明できる環境があれば、
それはそのまま営業マンと
お客様の“うれしい”につながる。

使用しているサービス&ソリューション

HP ElitePad 1000 G2 for DOCOMO

ビジネスシェアパック



課題は、情報提供のスピードと営業活動の効率向上。

日本初の石油ストーブ、世界初の家庭用エコキュート、そして超微細な水の粒ナノミストを利用したアクアエア製品など、独自のアイデアを形にする技術力で次々と新しい製品を生み出してきたコロナ。「当社はメイドインジャパンにこだわった品質第一の製品をお客様に提供しています。ならば営業活動の品質も、よりいっそう高めていく必要があります」と語るのは、住設営業部長の佐藤正俊氏だ。「これまで営業担当者は多岐にわたる製品の提案書やカタログを紙で持ち歩いてきたため、別の製品に関するお問い合わせをいただいても、その場で詳しい情報を提供できないという悩みがありました。またパソコンのある事務所に一度戻らないとメールチェックや報告

書、見積書などの作成ができないことも、活動量を増やせない要因になっていました。これらの課題を解決し、提案力とスピードを強化するために導入したのがWindows 8対応のタブレットPC『ElitePad 1000 G2 for DOCOMO』です」。

タブレットPCなら既存のパソコンからの置き換えが容易なこと、またElitePad 1000が備えるMDM*機能、ドコモの広範なネットワークによる接続安定性と新料金プランによるコスト低減も選択の決め手になったという。

* MDM (Mobile Device Management) : 携帯端末用の管理ツール。万一の紛失・盗難の際に遠隔操作によるロック/データ消去が可能。

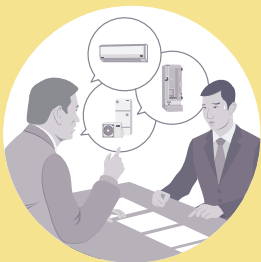
株式会社コロナ様 新潟県三条市東新保7-7

Before

営業先でお客様に製品情報を提供できず、商機を逃すことも……



営業担当者のノートパソコンは“持ち出し禁止”。メールチェックや資料作成は会社でしか行えない。



さまざまな要望を持っているお客様に対しては、手元に資料がない製品の情報を提供できなかった。

コロナでは外出先での情報漏えいを防ぐため、営業担当者のノートパソコンは持ち出しが禁止されていた。そのため従来の営業活動は、多様な製品の提案書やカタログを紙で持ち歩き、重さばかりでなく、訪問先に合わせて資料を選び出す事前準備にも時間と手間がかかっていた。商談中に顧客から新たな要望が出されても、資料の持ち合わせがなく回答できないというケースもあった。また報告書や見積書をまとめたりメールチェックをする際も、必ず事務所に戻って作業する必要がある、これが商談時間の圧縮や移動時間・労力のロスにもつながっていた。



After

タブレットPC導入後は、製品情報をその場ですぐに提供できる



タブレットPCと仮想デスクトップ環境との連携で、外出先での情報漏えいの不安も解消された。



お客様の要望に応じて必要な製品資料をタブレットPCからダウンロードし、閲覧することができる。

ElitePad 1000 G2 for DOCOMOを導入後は、パソコン内部に情報を持たせない仮想デスクトップ環境と組み合わせることで、出先でもセキュリティを保ちながらオフィスと同様の事務処理が行えるようになった。膨大な量の提案書やカタログはIT部門が一括してクラウドにアップし、営業担当者は顧客から出される要望に対して、必要な資料を随時ダウンロードすることができる。また、ドコモの新料金プラン「ビジネスシェアパック」は通信量の多い人少ない人が相互にパケット量をシェアできるので、実質的な通信コストの削減にもつながった。



執行役員
営業本部担当兼営業本部 住設営業部長
佐藤 正俊氏

営業本部 住設営業部
開発営業課 チーフ
藤田 徹氏

「タブレットPCの活用でお客様の満足度をさらに向上させていきたい」

「タブレットPCを使うと、電子カタログや提案書などをお客様にお見せしながら、いつでもわかりやすく商談や打ち合わせが行えます。これがお客様満足度の向上と商機も逃さない営業品質の向上につながっています。出先でもオフィスと同じパソコン環境が使えるため、作業効率が高まり、営業活動に専念できる時間が増えたと現場からの評価も上々です」と喜ぶのは、住設営業部開発営業課チーフの藤田徹氏だ。

タブレットPC本体にデータを残さない運用が実現したことで、情報漏えいの不安も解消された。現在は約50名への試験導入の段階だが、そ

の効果を見極めながら将来的には社員が使っているノートパソコンをすべてタブレットPCに置き換え、導入コストの削減やワークスタイルの改革を推進していく計画だという。

「営業の仕事は、お客様に“何を伝えたか”ではなく“何が伝わったか”が重要です。お客様が求める情報を迅速に提供し、説得力のある説明を支援するタブレットPCの活用を通じ、今まで以上に営業力や提案力を磨き上げていきたいと思います」と力を込める佐藤氏。確かなモノ作りと信頼される営業活動の相乗効果は、コロナの競争力をさらに高めていくに違いない。