

自社商品のデモンストレーションにP3000を活用

営業効率が格段にup!

実際に使っているお客様に直撃インタビューしました



株式会社 ソフテック様

■導入先

- お客様会社名称 株式会社 ソフテック
- お客様の業種 サービス業(従業員 12名)
- お客様の主な業務内容
 - 1.コンピュータシステム導入コンサルティング業務
 - 2.コンピュータシステムの開発・販売および保守サービス
 - 3.インターネット関連サービス



■導入商品

- 機器構成 P3000 × 2台
- ご導入拠点 本社、お客様先へ持ち出し用1台
- 料金体系 ダブルフラット6-25
- 導入形態 新規導入

導入の背景

図書館システムを手がける当社は、1,500件の顧客のうち7割が北海道外を占めており、遠くは沖縄県のお客様もいます。お客様が広範囲に渡るため、人が動いての直接訪問による営業活動やお客様へのアフターフォロー活動には限界を感じていました。そのため、お客様対応に何か革新的なITツールは無いかと探していました。

導入前の課題

①音声会議システムを検討し、検証してみたところ、音声だけでは伝わりにくく、また、複数人数では話せなく、1対1のコミュニケーション向きなため、実務的ではないと感じました。1-2回試行しただけで採用には至りませんでした。また、同業者が使っているWEB会議システムも検討しましたが、レスポンスが悪いので導入は見送っていました。

②出張にまつわる費用や移動時間、体力的にも人的負担が大きく、もっと効率的な方法は無いかと模索していました。

そこに、タイミング良くリコー日本の営業よりP3000の紹介があり、何回か見ているうちに、「これは使えそうだ」と思い、導入を決めました。



図書館向けパッケージ等を開発している

リコーUCSをこのように利用しています

販売パートナーにP3000を送付し、パートナーがお客様先から接続する事でお客様向けデモ・プレゼン用として利用しています。

さらに、既に当社システムをご利用いただいているお客様向けにシステムの機能説明等で使っています。

まだまだ稼働し始めたばかりなので、これから徐々に用途を拡大して活用の頻度を上げて行きたいと思っています。

紙では伝わりにくい事でも、実際に「システムの画面を見せながら」打合せをする事でスムーズに進行できますし、相手の顔を見ながら打合せをする事で、相手の表情からどんな事を考えているかが分りますので、より説得力のある営業活動ができています。



この部屋からリモートで機能を説明

導入後の効果

P3000を使う事で出張コストがかからなくなるため、弊社のシステム機能説明会の実施回数をお客様要望に合わせて増やす事もでき、顧客サービスの向上に役立っています。

お客様の声・今後の展望

システム導入後に、なかなか訪問できないお客様のアフターフォローで使っていきたいと思っています。

また、販売パートナーにも、どんどん使ってもらいたいですね。



システム担当の宮崎様

野村社長様