

TOTOグループ (住宅機器製造)

工務店など約4000社の営業を支援

ホームページ経由でチラシ作成ツールを提供

経営者に

住宅機器などを製造するTOTOは4月、工務店や水道工事店など約4000社の取引先の営業活動を支援する新システムを構築した。イベントや販促に必要なチラシ作成ツールをTOTOの専用ホームページからダウンロードして使えるようにした。自社でチラシを作成するより大幅に手間と時間を省けるようになる。このチラシ作成ツールはひな型(テンプレート)を基にしているが、工務店などで必要な文字を書き込んだり、文字や画像を置く場所を任意に指定できるなど、工務店などで簡単に加工できる点が大きな特徴。工務店などは自社の営業活動の内容や目的に応じたチラシをすぐに作成できるようになる。

「数千から数万枚も紙で大量の折込チラシを作成するより、特定のマンションなどピンポイントで100枚程度で営業活動する場合は、小部数の販促チラシを作成した方が効果的だ。しかし工務店などが独自で販促チラシを作成するとなると時間がかけれないし、出来合いのチラシでは訴求力も弱い。そこでひな型を基にしながら自由度の高い作成ツールを用意した」(今回のシステムを担当したリモデルプロモーションセンターの新見昌也・企画主査)。

TOTOは改築事業などを支援する

ため「TOTOリモデルクラブ」の名称で約4000社の工務店などを組織化している。会員のパソコン活用を支援するため専用ホームページを用意しており、今回の新システムも会員支援の一環として専用ホームページの一部をリニューアルした。既に会員向けにホームページや顧客データベースの構築サービスなどさまざまな支援を行って工務店のIT化を促進しており、2004年度中に会員を約5000社に拡大していく計画だ。

DMやPOPのひな型も作成データはPDFに

部門長に

新システムは専用ホームページの「リモデルパレット」と呼ぶ機能。販促用のチラシのほかダイレクトメールやPOP、はがきなどを作成できる。まずメニューを選択すると、「マンションリモデルの相談会」「春のリモデルフェア」「水回りの無料相談会開催」などのひな型が出てくる。ここから自社の販促の内容や目的に応じて選択する。その後、ひな型にあるマンション名を実際の名前に入力し直し「〇〇マンションの皆様へ」としたり、ひな型のイラストや画像を実際のマンションの画像に変更することで、より具体的なチラシを作成できるようになる。完成すれば自社のカラープリ

ンターで印刷すればよい。作成したデータもPDFファイルにも変換できるため、外部への印刷も簡単になる。



リモデルプロモーションセンターの新見昌也・企画主査

素材集めに時間かけるサーバーは外部に委託

IT部門に

システムはミールソリューションズ(東京都中央区)が開発したパッケージ「Document Retriever」を使って開発。「Document Retriever」が搭載されたサーバーに接続し、ブラウザ上でデータを簡単に編集できる機能を備える。「SVG(Scalable Vector Graphics)」と呼ぶ言語を利用して、会員はアドビシステムズのソフト「SVG Viewer」をパソコンに事前にインストールしておく。

今回のプロジェクトは2003年9月にスタート。ひな型として蓄積するため、画像やイラスト、マークなどの素材を集めることが最も苦勞した。開発の初期投資額はパッケージのライセンスやカスタマイズも含めて約1000万円。サーバーはミールソリューションズに委託、月間で数十万円かかっている。(大山 繁樹)