

販促・営業に現場の声を反映 効果と効率を高めるツール作成システム

■ミールソリューションズ

「Webドキュメントソリューションによる新しい販売促進の提案」と題し、現場の知見を生かした販売促進手法の重要性を訴えたミールソリューションズ。顧客の環境やし好を生かした営業活動、統制された環境下での文書作成、コスト削減・環境配慮に対応しながら、より効果的・効率的な営業・販促活動を実現する「Webドキュメントシステム」を紹介した。

作成フローを集約し 高品質のツールを簡単作成

ミールソリューションズ代表取締役 横田史朗氏は、ビジネス手法の変化、社会的な価値への注目、情報の氾濫などによる営業環境の変化を指摘。この変化に対応するために、情報の到達範囲を広げながら、よりクライアントの状況に合致する情報の充実を図っていくことが求められると語った。また、現場の知見や顧客情報

を生かした営業活動を、統制された環境下で行うことの重要性について言及。より効果的な営業・販促活動を実現する「Webドキュメントシステム」を紹介した。

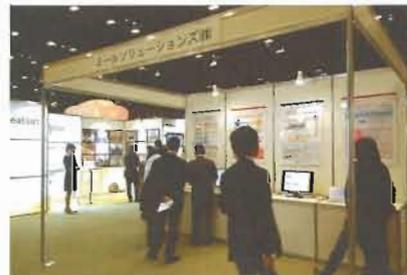
このシステムは、本部と現場がシステム上で、提案書や販促ツールを作成するのに必要な素材やひな形を共有する。現場が顧客の状況に応じてアレンジできるため、統制された環境下で現場の知識を生かした質の高いツールが作成できる。フローを集約することで、コスト削減や環境配慮にも対応。また、現場でアプリケーションをダウンロードして実行するので、豊かな表現力と操作性の良さを両立していることが特長だ。

講演のデモンストレーションでは、大手企業の活用事例を実際の操作画面とともに紹介した。ダンロップファルケンタイヤは、スタッドレスタイヤなど地域ごとに異なるアプローチが必要な販促ツールの作成に活用している。また、TOTOでは節水診断など、顧客情報を入力するだけで、商品導入の詳細な分析を含めた提案書を作成。さらに、保険会社では、同システムを使って承認フローを導入したコンプライアンスチェックを実施している。

横田氏は、「本部機能のサポートを元に、



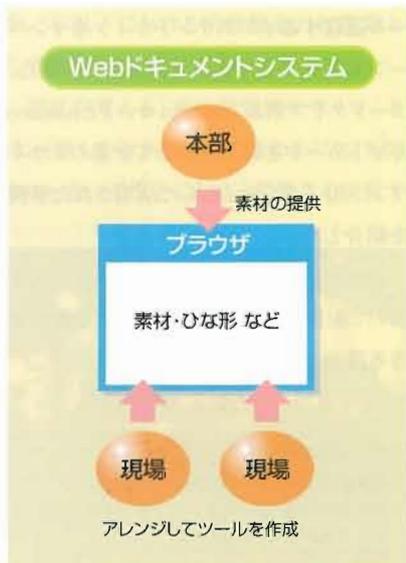
統制された環境下で、現場の知見を十分に反映させた販促・営業ツールの重要性を語る横田氏。



来場者はWebドキュメントシステムの操作性やツールの品質を体感した。

現場のノウハウをフルに活用できる仕組みが必要。Webドキュメントシステムを活用することで、本部で企画作成した“プロ仕様のドキュメント”を現場の知見に基づいて作成できる。コンプライアンスチェックの効率化や、本部と現場のPDCAサイクルの迅速化にも役立つ」とメリットを語った。

同システムは、一括ライセンス方式のほか、ユーザー数に応じた月額費用で利用できるパッケージもあり、初期導入費用を最小限に抑えることができる。横田氏は「カスタマイズされた提案書や販促ツールは、内容の説明をサポートするだけでなく、現場の顧客に対する想いを伝えるツールにもなる。これからも強い意志で現場の営業を支援していきたい」と語った。



本部が提供した素材やひな形を活用し、現場では顧客の知見に基づいて高品質なツールを作成できる。

●お問い合わせ

ミールソリューションズ株式会社
東京都中央区京橋2-7-14
TEL: 03-5159-2120
URL: <http://www.meal-solutions.co.jp/index.html>