



2012年11月8日

三和シャッター工業が多品種販売へ向けた営業支援ツールとして 「iPad」1,400台を導入

三和シャッター工業株式会社（本社：東京都板橋区／社長：木下和彦）は、10月より営業社員の営業支援ツールとして1,400台のiPad（Wi-Fi + Cellular モデル）を導入し、お客様への効率的かつスマートな提案の実現と営業員の提案力の向上を図っています。

1. お客様への効率的かつスマートな提案の実現

三和シャッター工業の全カタログデータ175種類を内蔵しているため、訪問先でお客様から様々な商品についての問い合わせを受けた場合でも、内蔵のカタログデータをお見せして、その場でお客様に説明をすることができます。紙のカタログは商品の仕様変更に合わせて頻繁に改訂が行われており、その度に最新版を注文する必要がありましたが、iPadのアプリを使うことで、ネットワーク経由で簡単に最新版のカタログデータをダウンロードすることができるため、常に最新の情報をお客様にご提案することができます。

また、シャッターやドアなど「動く建材」を扱うメーカーとして、紙のカタログでは表現できなかった「スピード」と「音」をお客様にお伝えするため、全64種類の商品動画をiPadに搭載しています。従来からお客様に動画DVDをお渡ししたり、営業員が携行したパソコンを使って動画をお見せする場合はありましたが、iPadは起動および動画再生もスムーズなので、効率的かつスマートな提案が可能となります。

2. 営業員の提案力の向上

iPad内には、カタログや動画以外にもお客様への提案資料や戦略商品資料も格納されており、日々アップデートされています。それにより、お客様や社会の要望の変化に対応した提案活動が可能となり、営業員一人ひとりの提案力の向上が期待できます。

また、ガレージドアやマンションドアをご提案する際は、外観をiPad搭載のカメラで撮影の上、お客様のお好みのガレージドアやマンションドアのデザインや色をシミュレーションし、その場でお客様に具体的な完成イメージを提案することが可能となります。

三和シャッター工業は、営業支援ツールを順次拡充し、主力商品のシャッターやドア以外の間仕切・ステンレス・自動ドアなどを含めた多品種販売を推進していきます。

※iPadはApple Inc.の商標です。



iPad を用いた提案営業イメージ