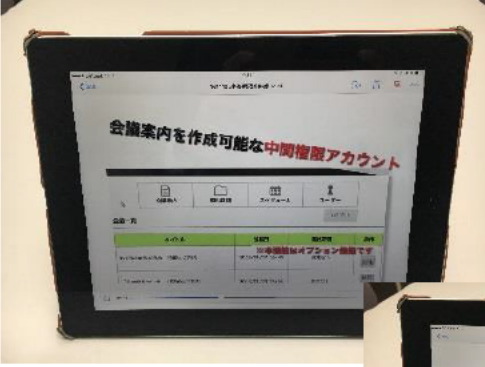

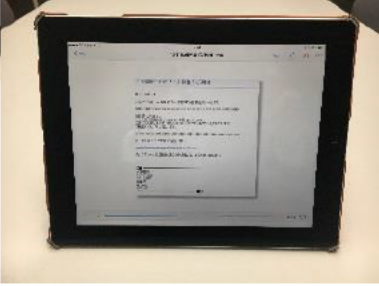


事例No.21 クラウド&タブレットによる営業プレゼンテーション

事業所名 企業名	株式会社メディアコア 公式ホームページ：http://www.mediacore.jp				
所在地	伊勢市	従業員数	6名	産業分類	インターネット附随 サービス業

【事例の詳細】

機能	プレゼンテーション	使用 機器等	クラウド・タブレット
取組 内容	<p>アプリやデータシステムなどの開発販売をしている当社では、営業部が主にクラウドを活用してクライアントへのプレゼンテーションを行っています。製作部でも開発したアプリやデータシステムなどの動作確認にタブレットを多用しています。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">    </div>		
導入 プロセス	<p>営業部では、提案の度に資料をコピーしたり、外出時に急いでいて資料を社内に忘れるケースもありました。紙ベースでのプレゼンテーションは“静”のイメージでしたが、タブレットを使ったプレゼンテーションでは“動”のイメージを連想していただくことができると考えました。</p>		
成果 効果	<p>資料をわざわざ持ち歩く必要もなくなり、業務効率の向上になっています。営業担当の負担も軽くなりました。タブレットを使ったプレゼンテーションは、紙ベースでのプレゼンテーションより臨場感ある提案ができるようになりました。動画を取り入れて提案することで、企画提案の内容がより具体化、明確化できるようになりました。成約確度が高くなり、営業成果に直結しています。</p>		

【取組みの狙い】

企業ブランドの強化	品質向上	従業員の成長サポート
独自性・独創性の創造・強化	付加価値の創造・強化	労働環境の改善
商圏・販売チャネル・新規顧客の拡大・開拓	生産・業務効率の向上	勤怠管理の効率化
顧客満足度の向上	生産・業務プロセスの改善	その他
価値・品質の見える化	情報管理の効率化	