

富士電機機器制御株式会社

営業現場の属人化を解消し、サービス品質向上を実現

“誰でも80点取れる営業”を実現する営業支援の取り組みで、提案力向上に貢献

富士電機機器制御は、日本を代表する受配電・制御分野のリーディングカンパニー。お客様の必要とする製品を素早く、安定的に供給するだけでなく、企業のニーズをとらえ、省エネ、環境への配慮、高い信頼性と安全性を目指した、先進的で最適なソリューションを提案している。同社では、営業拠点や担当ごとに個別の提案資料が存在しており、営業活動が属人化していた。そこで、営業資料の統一や動画を活用した営業コンテンツを用意するなど、営業活動を効率化への取り組みを通じて、営業担当者の提案力を上げ、チームとしての売上を伸ばし、お客様からの信頼も向上した。

課題・目的	選定ポイント	効果
<ul style="list-style-type: none"> ▶ 営業拠点や担当ごとにお客様への提案内容や情報提供タイミングにバラつきがあり、営業活動の統一に課題を抱えていた ▶ 紙の資料から脱却し、動画を活用した営業を実現するため、営業資料を一括して管理するツールを必要としていた 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 複数の製品と比較した結果、豊富な導入実績と充実したサポート体制が決め手となった ▶ 操作がシンプルで動作もスムーズであり、誰でも簡単に使いこなすことができ、営業の準備工数削減が期待できた 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 営業コンテンツを統一し、一括管理することで、営業担当者の提案力が全体的に向上し、チームとしての営業力が向上した ▶ 製品説明に動画を活用することで、訴求力が向上。お客様とのコミュニケーションが活性化し、理解が深まり、リードタイムが短縮された



100以上の製品カタログ、関連する動画や、地域特有のオリジナル資料など、営業活動を支援するため様々なコンテンツが登録されている。

ユーザーのひと言



Handbookをセールス・イネーブルメント・ツールとして活用し、営業の活性化を推進しています。営業コンテンツの配信や管理だけにとどまらず、マイクロラーニングに取り組み、営業知識の拡充などの効果が出てきています。現場からのフィードバックも重視し、営業コンテンツやトレーニングの拡充に取り組んでいます。

富士電機機器制御株式会社
 事業企画本部 プロモーション部 事業企画本部 プロモーション部 部長
 岸 豊氏 (かしの ゆたか) 大濱 一弘氏 (おほはまのかずひろ) 遠嶋 浩一氏 (とほじまのこういち)

User Profile

所在地：〒103-0011 東京都中央区日本橋大伝馬町5番7号 三井住友銀行人形町ビル7階
 会社概要：富士電機の器具事業部門とシュナイダーエレクトリック社の日本事業を統合して生まれた富士電機機器制御は、国際規格の製品と世界規模のサービスネットワークで、お客様のグローバルな事業展開をサポートしている
 導入時期：2017年12月
 URL：https://www.fujielectric.co.jp/fcs/