

東海東京証券株式会社



顧客の信頼を高め、成約率を上げる営業支援を展開

営業資料の管理・配信と若手育成の取り組みにより、営業力向上へ

東海東京証券株式会社は中部地区を中心に全国に66店舗を展開する、東海東京フィナンシャル・グループの中核証券会社。多様な顧客ニーズに応える高い専門知識と幅広い商品・サービスで、お客さまの資産形成をサポートしている。

同社では、以前から各支店へ数台ずつタブレット端末を配布していたが利用頻度が低く、有効活用が課題となっていた。課題解決を目的として1人に1台、合計約1,000名の営業員へのタブレット配布を決定し、Handbookでセールスコンテンツを一括管理・配信することで、営業活動の効率化を実現している。

課題・目的	選定ポイント	効果
<ul style="list-style-type: none"> ▶ バラつきのある営業資料を管理するため、資料や書類を電子化し格納するためシステム選定を進めていた ▶ 外出先での急な問合せ対応のため、支店に戻る工数が発生。対応時間の短縮などの効率化に取り組んでいた 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 豊富な導入実績があり、事前の比較検討調査で利用者の評判が良かったことが決め手となった ▶ シンプルな操作性で、幅広い年齢層で使える点が支持された ▶ 閲覧操作記録の取得ができ、営業活動の把握が可能である 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 営業資料の一元管理により、準備工数を削減。資料や動画など、より多くの情報を持ち運ぶことが可能に ▶ お客様のニーズに合った情報をその場で迅速に提供することが可能になり、営業活動が効率化。お客様の信頼を高め、成約に繋がる営業活動に貢献



商品パンフレットや為替情報、投資信託のお客向け動画、キャンペーン一覧、海外発投資情報など、豊富な情報を登録。顧客開示が可能な資料と、社内閲覧のみ可能な資料など、取り扱いレベルが一目でわかるよう、表紙の色を変えるなどの工夫をしている。

ユーザーのひと言



外出先でも的確な営業活動を展開できるよう、全営業担当員にタブレット端末を配布。営業資料を管理・配信し、好評を得ています。これからは若手の育成を加速するため、クイズ・試験機能を使ったマイクロラーニングを実施し、セールス・イネーブルメント(営業効率化)の取り組みを推進していきたいです。

東海東京証券株式会社
 リテール統括部 新ビジネス企画室 マネージャー **山根 敬詞氏**
やまね たかし

リテール統括部 セミナーグループ グループリーダー **黒田 陽子氏**
くろだ ようこ

User Profile

所在地：〒450-6212 愛知県名古屋市中村区名駅四丁目7番1号
 会社概要：中部地区を中心に全国に66店舗を展開する、東海東京フィナンシャル・グループの中核証券会社。多様な顧客ニーズに応える高い専門知識と幅広い商品・サービスで、お客さまの資産形成をサポートしている。
 導入時期：2016年11月
 URL：http://www.tokaitokyo.co.jp/