

IT活用戦略

ナレッジネットワーク株式会社

代表取締役 森戸 裕一

〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神2-3-36

TEL : 092-716-8281

E-mail : info@tisiki.net

URL : http://www.tisiki.net/



第2回『インターネットを活用して取引先を増やす』

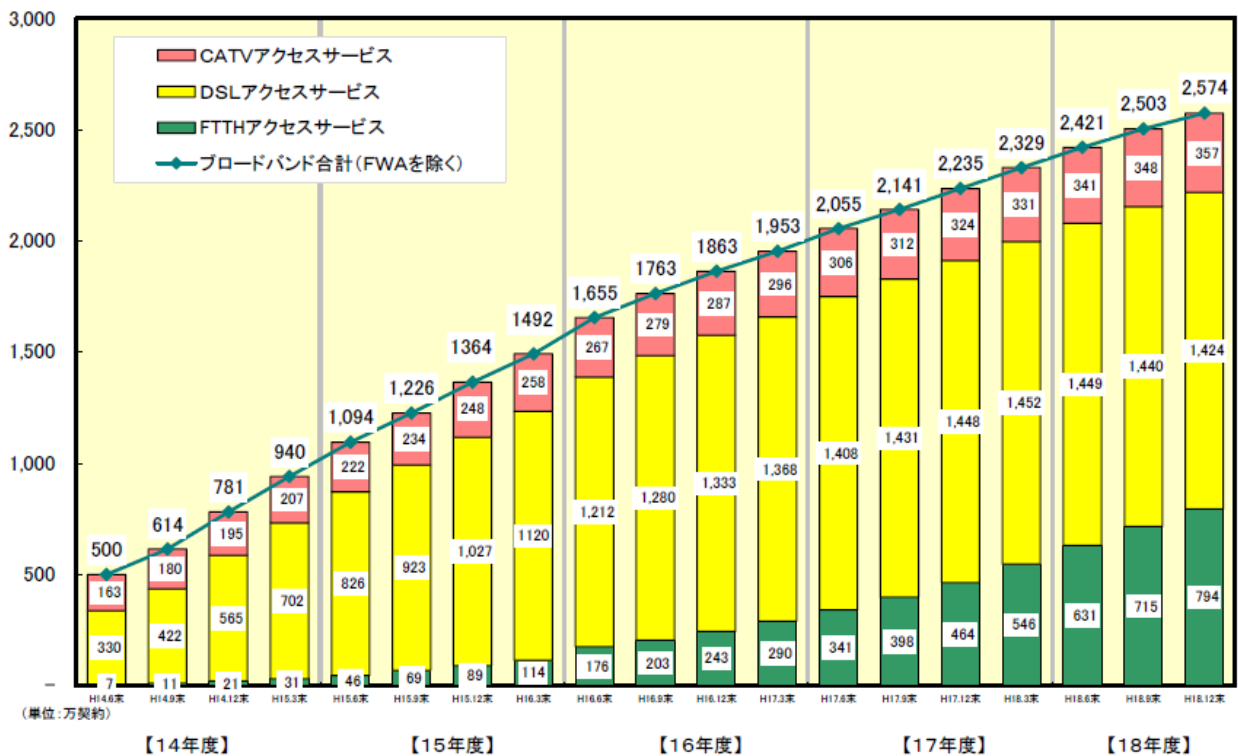
中小企業の経営上の課題として『営業担当者の数が足りない』『市場のニーズをうまく吸い上げられない』『ブランド力が無い』などがあります。しかし、従来から抱えているこれらの経営課題をインターネットの活用などでうまく補完して成功している中小企業が全国的に増えてきています。中小企業の中には良い技術や製品を持っているが、営業力や広告宣伝力が弱いために、その技術や製品自体が市場に知られていない企業も多いですし、また、今までの下請け体質から抜け切れずに、自社営業でどこに売ればよいのか分からないという状態で足踏みしている企業もあります。

これらの企業が自立するための第一歩は、やはり**営業力の強化**ではないでしょうか。今までは、人的リソースの不足と資金的な問題で中小企業ではなかなか取り組めなかった営業戦略ですが、低価格のブロードバンドの爆発的な普及で、工夫次第で誰でも営業力を強化できるようになってきました。



福岡の製造業の会社では、インターネットの共同受注サイトに映像による工場の製造ラインと技術情報を登録して積極的に営業活動を行っています。この会社の経営者は、「インターネットを活用することで今まで当社の存在を知らなかったお客さまや取引先とも知り合うことができた。**インターネットは知名度が低い地方の中小企業の味方になってくれる**」と話しています。この会社では、この共同受注サイトを利用して、仕事の新規受注と共に部材などの調達も行っています。インターネットで取引先を探している利用者は、常に他の会社と皆さんの会社を比較しています。その比較されるポイントを探って、**わかりやすい指標で自社アピール**することで市場の反応は変わってくるはずですが、これらを工夫することで商談機会が増加します。やみくもに営業活動を行なうよりも自社に興味を持ってくれた見込客に対してアプローチする方が営業効率の面で優れているのは明らかです。

ブロードバンドの普及により、映像などを活用して簡単に自社製品やサービスの紹介ができるようになりました。しかし、注意が必要なのは、私たちはテレビなどの高品質映像に慣れ親しんでいるので、インターネット上とはいえ粗悪な画質の映像を見るということをお好みません。実際3分ほどの映像でも最初の30秒ほどを見て、継続して見るかどうかを決めてしまいます。特に**画質のクオリティ保持と見る人に興味を持たせるシナリオ作りには工夫が必要です**。



<総務省資料>
ブロードバンドサービス等契約数の推移（平成18年12月末現在）総務省資料からの転載です。

前述した製造業の会社も、自社で市場を分析して取引先が興味を持つポイントを絞り込み、映像を用いて情報発信を行っています。また、取引先になりそうな企業のニーズを探るために試作品などの製作は無料で行っています。従来のビジネススタイルにとられることなく、お客さまからの要求に対して経営者が先頭に立ち、社員全員がお客さまからの問い合わせなどに興味を持ち、仕事の納期、発注金額などのあらゆる情報から、最適な対応方法を考えていくという体制作りを行なっています。社員の意識を高め、組織として市場からの情報が共有化されるようになると、社員も経営者と同じ気持ちでお客さまに対しての最高のサービス提供を考えるようになります。この会社は、単にイン

ターネットを活用して営業活動を行なうだけでなく、そこから入手できる情報をもとに社員ひとりひとりに考えさせるということを実践しています。

従来の経営スタイルにこだわり続けるとビジネス環境の大きな変化を見逃してしまう危険性もあります。私が全国でセミナーを行なっている中で、『この地域ではまだまだIT化なんて』『業界的にIT化は取組みにくい』という話を経営者の方々からいただくことがあります。逆に言えば、そのような地域や業界だからこそ業務でITを活用する意味があるのです。競合他社がやっていないことを行なうことが勝ち抜くためのポイントです。



☆筆者紹介☆

森戸 裕一 (Yuichi MORITO)

ナレッジネットワーク株式会社 代表取締役

- 90年 大手システムエンジニアリング会社入社
- 98年 組織改革コンサルティング活動を本格的に開始
- 01年12月 上記システムエンジニアリング会社退社
- 02年 1月 (有)ナレッジネットワークコンサルティングを設立
- 03年 1月 ナレッジネットワーク(株)を設立