

# 豊かなコンテンツで提案品質向上を支援

営業訪問の現場でiPadを利用して効果を高める取り組みが進んでいるが、リコージャパンでは営業提案活動支援システムを構築し

て営業担当者4500人にタブレット「iPad」を配布。顧客との距離を縮め、より深い提案につなげている。

タブレット上には「課題解決NAVI」として顧客に課題別のヒヤリングや販促紹介ができるシステムを提供。同社のライブオフィスを臨場感をもって疑似体験できる「パノラマビュー」も導入した。



無駄な紙を無くした、ペーパーレスというワークスタイル

私たちのオフィスには、ムダな紙がありません。「オフィス内の紙を減らす」(Paper Less) とともに、紙の良さを活かす。さらに「付加価値を上げていく」(Paper Value) も、お客様にご体験いただく事ができます。

提供メニューの一つであるバーチャルオフィス見学の画面

業種	IT機器・サービスの販売
活用分野	ソリューション提案現場の支援
テクノロジー	iPad、パノラマワーク、クラウド

またチラシやカタログはPDFで保存し、必要なものをその場でメール送信できるようにした。操作案内用にコールセンターも設けている。営業担当者は、顧客の課題に応じた提案をスムーズに行うことができ、対前期比で訪問件数139%、成約率119%になった。

リコージャパン株式会社  
<http://www.ricoh-japan.co.jp/>

本社所在地

東京都中央区銀座7-16-12 G-7ビルディング

事業内容

ドキュメントソリューションをベースとしたトータル提案