

営業にはiPadと手帳だけ！
スマートスタイルには、
理由がある。

提案に欠かせない07クラウド

07
CLOUD



iBooksの中にPDF図面を整理整頓！

カッコよさの秘訣はビジュアルコミュニケーション

一人五役が必要とされる社長のキャパには限りがある。最も効率よく、採算の取れる仕事を最大量こなすには、営業手法を標準化する必要があった。社長の坂本さんは、その糸口をアナログからデジタルへ切り換えることで、『坂本流』営業スタイルを積み上げてきた。それも、誰がみても、聞いても、カッコいいところが素敵だ。営業ツールはiPad。指タッチだけでできるスマートさがよい。お施主様や取引先等で、場所を問わずどこでも扱える。では、坂本さんのiPad営業手法とは・・・

2年6月、オーセブンのホームページ作成サービス『ガルテン・ブログ』でホームページをオープン。24時間、外部に情報を発信し続ける営業マンが、この日から動き出した。同時に、ここから『坂本流』の更新がはじまる。ホームページで大切なのが、記事の更新だ。坂本さんの更新手法は『速攻』と『じっくり』のミックススタイル。【速攻】は、iPadやiPhoneで撮った施工写真をその場で更新。現場直結のリアルタイムな生情報は元気でパンチ力がある。【じっくり】では、事務所に戻って写真にコメントを入れ、施工写真を見に来た人にわかりやすいような文章を入れている。この2つの手法は、簡単更新ができるからこそ、なせるワザといえるだろう。そして、坂本流はまだまだ続く。お客様へのご提案で、必ずといっていいほど『動くVRパース』を付けている。他社で行われていない提案手法として、お客様の理解を得るのに効果的だからだ。そこで、ホームページにも、動くVRパースを更新する場所を作った。それが、『動くギャラリー』だ。施工写真と違い、外まわりを360度動かしながら見る事ができるので、影響力も絶大だ。ホームページをオープンして半年。これからの『坂本流』アイデア満載のページに期待したい。

マイ・カタログの構築
ネット上に『営業の具』を入れるBOXを2つ用意した。ひとつは、iPadに付属する『iBooks』。もうひとつはオーセブンの『07クラウド』。いわゆる坂本流『マイ・カタログ』の構築である。ネット営業を行う人にとって、一歩抜き出るための必須BOXといえる。坂本さんは現在、iBooksには、CAD図面のPDFを保存し、07クラウドには、動くVRパースを保存。ネット上で、スマートな『図面提案』『VRパース提案』を展開している。これまで、VRパースの保存等については、アプリの『Good Reader』を試したこともあった。しかし、処理スピード不足から、美しいプレゼンができなかったため、データ量を意識せず、メール添付もできる、07クラウドに変更。これまでの問題も解消し、スムーズな提案が可能になった。

人柄がジワっと拡がる
ホームページの更新
今の時代、ホームページがない会社は、その時点でお客様からハネられてしまう。こちらから語りかけ、会社の存在を認知してもらう必要があった。そんな中、201

ホームページは会社の叫び！



1級建築士を取得され、「業務の幅が広がり楽しみです」と語る、笑顔の坂本社長。



ご利用のオーセブンソフト
eE-CAD9 建物デザイナー
ガルテン・ブログ 07クラウド

有限会社フロリスケープ

〒939-8213
富山県富山市黒瀬 437-1 987ビル2F
TEL : 076-467-4029
FAX : 076-467-4026
E-mail : info@floriscap.jp
HP : http://floriscap.jp/
営業時間 : 9:00 ~ 18:00
休業日 : 日曜日

