

クラウドストレージサービスの利用で顧客対応のスピードアップ

Web上に自分(自社)専用のデータ保管スペースを作って利用する・・・クラウドストレージというサービスの利用が普及してきています。

例えば、県内のあるサービス業の会社ではこの「クラウドストレージ」サービスをフル活用して、お客様への対応や提案のスピードアップを実現して、お客様からの評価を獲得しています。

- (1) 訪問先でお客様とお打ち合わせする
- (2) 打ち合わせした内容を、電話・メール・LINEなどで本社へ伝える
- (3) 本社の事務スタッフが内容に沿って提案書・見積書などを作成する
- (4) 作成したデータを、クラウドストレージへ送る(アップロードする)
- (5) 送られたデータを、客先の営業スタッフがタブレットで確認してお客様の打ち合わせを進める

こんな風に「オンライン」でのやり取りをすることで、デジタル化・IT化するだけでなく

- いちいち「会社に持ち帰って作ってもう一度お伺いします」というような非効率をせずにすむ
 - その場でどんどん打ち合わせが進む
 - うまく行けばそのまま契約を取れる可能性も高まる
- といった営業戦略上の効果も期待できます。

「ネットで見積書や提案書を作成する自社独自のシステム」を導入しようとする、多大な費用がかかってしまいますが、このようにクラウドストレージの利用と、営業先・本社スタッフの業務分担を上手に組み合わせ(コーディネート)することで、驚くほど低コストでのデジタル化・IT活用が実現します。(上記の例の場合、月額1,000円程度のコストで運用出来ています)

執筆者：岸本ビジネスサポート(株) 代表取締役 IT コーディネーター 岸本圭史

クラウドストレージの利用で、出先からでも本社で作成した書類やデータをリアルタイムに確認できる。

