

OCNドットフォン オフィスと通信機器販売 050で提案力を倍増させる方法

「ビジネスホン提案の幅がこれほど広がるとは」——。NTTコミュニケーションズの中小事業所向け050IP電話サービス「OCNドットフォン オフィス」のセミナー参加者からこんな声が続々と上がっている。 文◎太田智晴(本誌)

炎天下が続く8月のある日、セミナー会場には約30社の通信系ディーラーが集まっていた。演壇で話すのはNTTコミュニケーションズの社員。テーマは「050IP電話を活用した通信機器販売」である。

セミナーが終わると、ある通信系ディーラーの社長は、NTTコミュニケーションズの社員の元へ駆け寄った。「今度、うちに来てくれないか。我が社の営業マン全員の前で、ぜひ今日と同じ話をしてほしい」

IP電話のメリットを使いこなす

今年4月以降、NTTコミュニケーションズが中小事業所用050IP電話サービス「OCNドットフォン オフィス」の販売パートナー向けセミナーを全国各地で頻繁に開催している。

同セミナーの特徴は、どういったセールストークが成功しているのか——、その実例を数多く聞けることだが、興味深いのはいずれもビジネスホンなど通信機器と組み合わせることで成功した例であることだ。

つまり、ビジネスホンを売るための050IP電話の活用方法を教えてくれるのが、このセミナーなのである。

改めて言うまでもなく、ビジネスホン販売を取り巻く環境は厳しさを増

している。コスト削減はもちろんのこと、業務改善にまで踏み込まなければ、案件獲得は難しくなっているが、ビジネスホンなど通信機器だけで魅力的な提案を行うことは容易ではない。やはりIP電話サービスとのセット提案が有効になるが、無論、基本料と通話料の削減という単純なセールストークが通用する時代はすでに終わっている。では、どう生かせるのか。

「IP電話のメリットを本当に使いこなしているのか」と問われて自信を持ってイエスと答えられる通信系ディーラーは、それほど多くはないだろう。「こんな機能や使い方が050IP電話

にあったとは初めて知った」。セミナー終了後、こう話す参加者は少なくない。NTTコミュニケーションズ・ネットビジネス事業本部営業推進部長の石原敦氏は、「OCNドットフォン オフィスがビジネスホン提案の幅を広げる」と強く訴えかける。

050で業務改善

OCNドットフォン オフィスを活用すると、どのようなビジネスホン提案が可能になるのか。その具体例をいくつか見ていこう。まず紹介するのは「拠点間通話が内線感覚で無料です」というセールストークで、全8拠点のビジネスホンと電話機150台を受注したケースである。

同例では、ビジネスホン側で050ダイヤルインに内線番号を割り付け、



NTTコミュニケーションズ・ネットビジネス事業本部営業推進部長の石原敦氏

拠点間を疑似内線化している。①契約者同士や提携プロバイダー間の通話が無料、②1番号当たり52.5円で050ダイヤルインの追加が可能というOCNドットフォン オフィスのメリットと、ビジネスホン側の転送機能などを組み合わせただけだ。

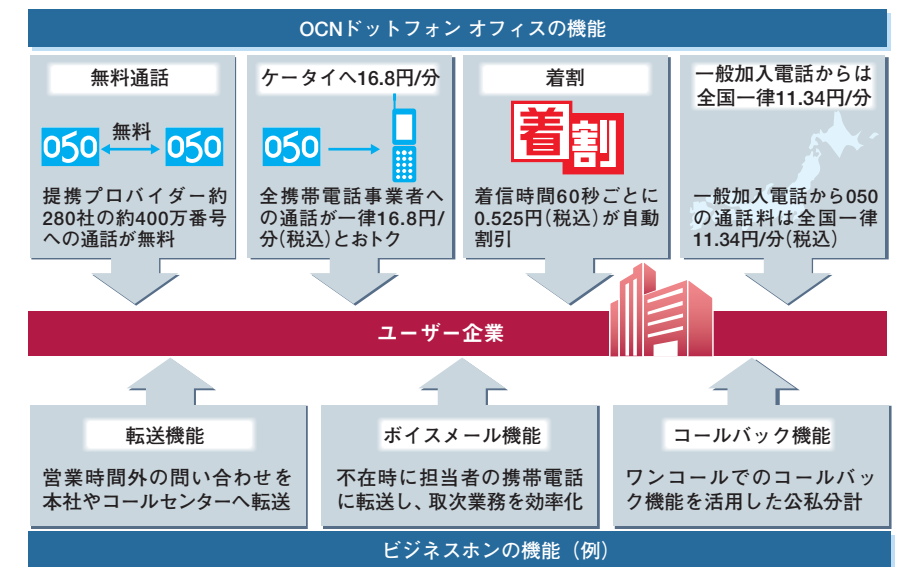
ユーザーの心には、「無料」よりも「内線のように拠点間で通話できる」ことのほうが響いたという。

ビジネスホンのボイスメール機能と組み合わせると成功した例もある。そのユーザー企業では、取引先からの伝言を外出中の営業マンに迅速かつ正確に伝達すると同時に、その伝言作業にかかる負担自体も軽減したいと考えていた。多くの企業に共通する悩みだろう。そこで、不在・外出時にはメッセージを担当者の携帯電話に転送。出られない場合には、後でボイスメールボックスでメッセージを聞ける仕組みを提案し、受注に成功した。

このシステムのポイントの1つは、ボイスメールに050ダイヤルインを設定していることである。

OCNドットフォン オフィスから携帯電話への通話料は、全事業者一律16.8円/分と一般加入電話より最大約46~68%割安だ。また、同サービスには、050番号に着信があるほど月々の通話料が安くなる「着割」もある。

図表 OCNドットフォン オフィスを活用したビジネスホン提案



これは、一般加入電話や携帯電話からの着信1分につき0.525円が毎月の発信通話料合計から割引になるというものだ。同例では、050を活用することで、業務改善だけではなく、コスト削減も実現できているのである。

なお、着割は他社の050IP電話にはないNTTコミュニケーションズだけの割引サービス。月額利用料や申込は不要で、すべての加入者に自動適用される。コールセンターや外出中の営業マンからの連絡用など、着信の多い電話番号に050を利用すると、着割はいっそう生きてくる。

3年連続No.1の実績

0AB~JIP電話の登場で、050IP電話は一見劣勢に立たされているように思える。実際、総務省が四半期ごとに発表している統計によれば、050IP電話は今年3月末、初の純減を喫した。しかし、だからと言って、その利用価値が減少したと判断するのは、ここまで見てきて分かるように早

計だ。

NTTコミュニケーションズの石原氏は「IP電話は選べる時代になった」と話す。その言葉の通り、大切なのは目的に応じた使い分けと使いこなす。誤解を恐れずに言えば、0AB~JIP電話は従来の電話の延長線にあるものだ。一方、050IP電話には、従来の電話にはなかったさまざまな付加価値がある。050の活用は、ビジネスホン提案における最大のポイントの1つとさえ言えるだろう。

前述の通り、全体としては純減傾向にある050IP電話だが、OCNドットフォン オフィスの契約数は着実に伸びているという。また、今年6月に発行された『インターネット白書』(インプレスR&D)では、「企業が利用中/利用予定のIP電話」の第1位に3年連続で選ばれた。これら事実、OCNドットフォン オフィスとビジネスホンを組み合わせ、ビジネスを伸ばしている通信系ディーラーがすでに数多く存在することも示している。



東海地方で8月に行われたセミナーの様子。セミナーは全国各地で開催しているが多いときには80社が参加するという