



ビジネスチャンス拡大には「スピード」が不可欠である。訪問要請には素早く対応でき、また商品への疑問にはその場で返答できるようにしておくべきだ。そこで活用したいのが、いつも持ち歩いている携帯電話である。通話以外の機能を上手に使えば、顧客との距離はぐんと縮まる。

今やビジネスの必須アイテムとなった携帯電話。いつでも電話をかける便利さは、外出が多いビジネスパーソンなら誰もが実感しているところだろう。

しかし、携帯電話の威力は「通話」だけではない。NTTドコモのiモードが登場してから、携帯電話は話す機器から、使う機器へと進化しているからだ。iモードを使えばわずか100グラムほどの携帯電話から、Eメールもインターネット接続もできる。これを仕事に使わない

手はない。

まずはメールから

ではどんな使い方があろうか。iモードをほとんど使っていないのなら、まずはメールを利用してみよう。

顧客から「すぐ来て欲しい」と会社に連絡があり、社内の人間が携帯電話に電話をかけたとしても、商談中だったり乗り物内であつたら電話に出られない。しかし、会社のパソコンからiモードメールへ要件を送信すれば、外出先であっても携帯電話が静かにメールを受けとってくれる。また、伝言内容が文字として残るから、聞き違いによるトラブルも避けることができる。これなら出先でも正確に情報を把握し顧客に連絡、すぐに駆けつけることができるのだ。

携帯電話は通話機能だけ使っている

YES

ステップ1 iモードメールで迅速な連絡を

欲しい商品がある営業のAさんにすぐきてほしいのだが

ではすぐAに連絡をとります

Aさんの携帯にEメールで連絡

御社は対応が速いですね

顧客

連絡を受けとれる

商談成立

ありがとうございます

もし電話しか連絡手段がなかったら……

乗物内

商談中

出ないわ

顧客

ああ、もう別の会社に頼んだよ

機会損失の可能性

iモードメールなら連絡がいつでも受けられる。顧客のもとへ素早く到着!

社内で使えるiモードサイトはありますか?

YES

ステップ3 iモードで受発注を

B商品を検索

すぐ見えます

iモードと社内のデータベースが繋がれば商談の場で在庫がわかる

B商品が100個ほしいのですが、在庫ありますか?

B商品 在庫500

在庫データベース

もしもBの在庫ある? いくつ?

それがじゃー伝票書いて……

B-100個発注

顧客が商品を発注することもできる!

契約

商品C 50個購入

その場で発注完了!

いちいち問い合わせるのは手間がかかる

次のステップへgo!

NO

カメラ付き携帯電話をビジネスに使う

最近カメラ付き携帯電話が人気だ。NTTドコモではiショットサービスを昨年開始している。写真という遊び用途でしか使わないものと思われがちだが、ビジネスに役立つ企業も増えてきた。営業中に競合会社の棚陳列を撮影して本部に送ったり、工事風景のスナップを撮ったり……。わざわざカメラを持ち歩かなくとも現場の生情報がすぐその場で送信でき便利だ。

ステップ2 商品情報をiモードで見る!

商品Bってどんなのだったっけ?

今日はカタログ冊子持ってないわ

商品情報はhttp~をご覧ください

こんな感じです

これはいいね

iモードのホームページを見せれば

商品情報をすぐに提供

この会社ならいつでもどこでも商品を探せるな

iモード用のホームページをつくれれば携帯電話で商品情報が見られる

顧客にホームページのアドレスを教えれば

他社よりも顧客に一步近づく

えっとー新しい商品Cはどこが改良されたんだっけ?

商品C すぐれた特徴は

営業担当者が自分で使うと

いつでもどこでも自社商品について学習できる

顧客の購買意欲を落としてしまう可能性も……

ちょっと取りに行きます。2時間後になります。

すぐ見たいのに……

X社の商品でいいか

顧客の購買意欲を落としてしまう可能性も……

iモードで商品情報を見る

次にチャレンジしたいのは自社の情報をiモードで見られるようにするWebサイト作りだ。

iモード用の商品写真や詳細情報のページをつくっておけば、カタログを持ち合わせていない商品について問われても、携帯電話の画面から情報を見ることが出来る。顧客の購買意欲が高い時にすかさず対応することで、カタログを後日郵送する場合に比べ契約率も上がるはずだ。

iモードはインターネットの標準技術を採用しているからホームページ作りも難しくはない。他社との販売競争に遅れをとらないためにも、このステップまでは早々に実現したいものだ。さらに社内にある在庫管理データベースと連携させれば、携帯電話から商品を発注する仕組みが構築可能である。

携帯電話の使い方しだいでビジネスの効率はもっと上がる!

お問い合わせ先
株式会社NTTドコモ
法人向けサイト「ドコモビジネスオンライン」
お問い合わせ:
<http://www.biz.nttdocomo.co.jp/c/>
URL:<http://www.biz.nttdocomo.co.jp>