



# もっと提案力が欲しい!

「交換機をリニューアルするメリットは?」IP化で何がかわるのか?」通信ネットワークに対する顧客の眼は厳しくなっている。熾烈な販売競争を勝ち抜くためには、きめ細かい提案とスピーディな対応が不可欠だ。

例えば、提案時には導入後を具体的にイメージできるフロアのネットワーク構成図くらいは持参したい。検討時はもちろん、導入後まで役立つ資料があれば、顧客との距離は一気に縮まることだろう。

しかし問題は、一人ひとりの販売担当者がどうやってこの図を作成するかだ。いくらきれいな図ができて描くのに時間がかかるなら、顧客への訪問時間が減り本末転倒。また、パソコンを使ったとしてもPBXやルーターなどの絵を描くのは難しい...

販売力向上に余念がない会社は、この課題をクリアするために「Microsoft



Office Visio 2003」を活用中だ。

## フロア図が顧客との関係を深める

Visioは描画を簡単に行えるソフト。各メーカーのPBXやLANケーブル、机や椅子まで、実在する製品の「絵」が多数用意されており、これらを選ぶだけで見やすいネットワーク構成図がスイスイ描けてしまう。

データ化された図は手書きに比べ保存性が高く、またデータの修正も容

易だから、一度描いた図を有効活用できるメリットもある。

さらに便利なのは、作成した図を基に見積が瞬時に計算できる点。これは一つひとつの絵に型番や価格といった情報をもたせるVisioならではの機能によるものだ。見積に不慣れな担当者でも、ミスなくスピーディに見積書を作成できる。

提案力を高め、業務効率を上げ、担当者をサポート。Visioは「もっと売る仕組み」を作るためのツールなのだ。



## Visioをパートナーにすると提案がこう変わる!

**1** 提案書スイスイ!

**2** 見積ピッタリ!

**3** 保守までおつき合い

お問い合わせ先

マイクロソフト カスタマー インフォメーションセンター  
東京(03)5454-2300 大阪(06)6347-9300  
受付時間 9:30~12:00、13:00~19:00(土、日、祝日、弊社指定休業日を除く)  
<http://www.microsoft.com/japan/office/visio/>

Microsoft