

販売店様の声

同行営業でお客様の隠れた要望を引き出し、運用改善を実現。導入してよかったとの声もいただきました。

顧客名 果研デベロップメント株式会社様
販売店名 株式会社シマデン 名古屋営業所 三浦所長様
導入システム でじろーくん

営業時のハードルを営業・設計一体で解決。

「フロア内どこからでも見える指示計が欲しい」当初提案した指示計についてお客様から要望されたことです。他社も含めていろいろと調査したものの、お客様の要望に合うものがうまく見つからずあきらめかけていたのです。そのような要望をだめもとで因幡システムに相談したところ、『三浦さん、できそうですよ！』と連絡があり。弊社の機器（モジュール型調節計）とでじろーくんと、他社の表示器等を温度計測盤として設計してもらったのです。



図1 温度計測盤外観

同行営業で運用や使い方を提案、「そんなことできるの？」の驚き。

提案当初は、紙の記録計をデジタル化できることからスタートしたので、お客様は csv ファイルになれば良いって考えておられたようです。ところが、草刈さんに同行営業してもらい、でじろーくんのデモンストレーションをいろいろとみてもらいました。その中で温度計のキャリブレーションが手元のパソコンやスマホで簡単にできますよって話題を出してもらったところで、「え？そんなことできるの？それ便利だね！」って言ってもらえたのです。私も知らなかった使い方なのでお客様と一緒に驚きましたね。今回実際にその機能をご採用頂きまして、納入時の操作説明でパソコンから簡単にキャリブレーションできた時は、「あの話本当にできた（笑）」って。

お客様の「今回は良いものを、ありがとう」の声が営業としての喜び。

因幡システムに現地出張サポートで引き渡し操作説明をしてもらいながら、お客様からさらなる運用改善のアイデアがどんどん出てきました。即座に最適な方法を一緒に考え、アドバイス、提案しながらの操作説明となりましたが、一通り説明終えた後に、「シマデンさん、今回は良いものをありがとう。我々ももっと使いこなしていかなきゃいけないね。導入してよかったよ。」とおっしゃっていただきました。

弊社機器との相性は最高。

今回はモジュール型調節計とのセットでしたが、他にも調節計や指示計、サイリスタともつなげることができ、専用のシステムを組むことなく機器だけで簡単に IoT が導入できるのが、でじろーくんの良いところです。従来販売してきた記録計やペーパレス記録計だけではできなかった連動運用ができるので、我々機器メーカーも営業方法の間口が広がりました。冷凍冷蔵倉庫をはじめ、HACCP、電気炉等当初想定していたお客様だけではなく、意外なエンドユーザーの隠れたお困りごとに対して提案できるなど、顧客開拓のツールとして、またパートナーとして活用させていただいております。