

藤田組 企業セミナー

ITツールの実践的な活用法 解説

生損保代理店の㈱藤田組は11月11日、東京都中央区の本橋倶楽部会議室で、企業セミナーを開催した。同社は幅広い企業向けにさまざまなテーマのセミナーを実施しているが、第10回目となる今回は藤田徹常務のあいさつに続き、本紙にも連載している明治生命出身の平野浩氏(㈱イーメディア社長)が、ホームページ(HP)やIT技術を営業に生かす方法について解説。会場いっぱい参加者は、最先端のITツールの実践的な活用法に聞き入った。

平野氏は、ほとんどの企業はホームページ(HP)を会社案内の看板程度にしか位置付けていないため、情報発信が不十分で、集客能力が欠落しているとする一方、営業で最も重要なのは、営業

「知る必要がある」との考えを示した。

例としては、企業がPCを活用し、少しでも企業と接触のある顧客を全社で共有することで、その顧客が連絡してきたときにどの社員が対応しても、その顧客の過去の問い合わせを確認でき、スムーズな対応につながる。また、適切なルールを守った上で定期的にメールマガジンで情報を提供し続けられ、購読者リストという形で個人情報収集に加えて、営業職員の代わりに顧客への働き掛けも可能なこと。さらに、静的な情報



藤田徹常務



平野氏

整理型のHPにコミュニケーション機能

企業にしかできない集客を

を持つブログを統合する。ここで、ウェブサイトは

を構築するシステムは、あらかじめ記事ごとコメントを受け付けるシステムが組み込まれていることから、手軽な情

報発信に使えるだけでなく、顧客とのコミュニケーションが容易になるとした。

また、ブログのコミュニケーション性にメールの発信力を加えたツイッターについて平野氏は、「通常のソーシャルネットワークワーキングサービス(SNS)よりも人間関係が緩やかで、情報の拡散や返信(リプライ)がメールより手軽なのが特徴。情報発信力を生かしてサイトの更新情報などを集客に結び付けることができる」と指摘した。

平野氏は自社で構築しているウェブサイトを例に、情報発信を活用して企業サイトを結び付ける方法を具体的に示し、IT技術を活用するべきことを強調した。