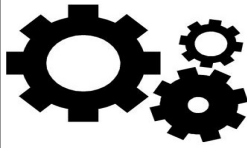


2011年3月号

毎月1回とどく機械工具商社のための「業績アップ情報」



機械工具商社経営ニュース

機械工具商社経営ニュースは、機械工具商向け販売管理システム「業務革命」を開発販売している、三協システムサービス株式会社が毎月1回発行する無料FAXニュースです。(編集長：成松)

発行：三協システムサービス株式会社
編集長：成松和繁
連絡先：〒532 0011 大阪市淀川区西中島4-6-24 大拓ビル9-6F
TEL：0120-955-490
FAX：06-6302-5621

■ 機械工具商社 コストダウン経営のポイント

■ 機械工具業界 景況データ

■ 稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

FAXによるご相談は

24時間受付中

機械工具商社 コストダウン経営のポイント

販売管理システムはトータルコストが大切

記事：三協システムサービス 野田將武

ライバルとの競争環境の激化、顧客からのコストダウン要求、機械工具商社を取り巻く環境は日々、厳しさを増しています。

そうした中、もちろん 販売管理システム もローコストであるにこしたことはありません。私たちが提供する機械工具商社向け販売管理システム「業務革命」も、機能・性能は高いパフォーマンスを維持させ、かつローコストにお客様に提供する工夫をしています。

三協システムサービスの「業務革命」がコストパフォーマンスに優れている理由として、

- 1) 実際の機械工具商社のオペレーションで鍛えられたパッケージシステム
- 2) 機械工具商社専門のシステムエンジニアの存在
- 3) ご要望に応じ、ハードはお客様からの支給で対応いたします

といった点を挙げるすることができます。特に三協システムサービスは機械工具商社の販売管理システムに特化した開発、保守メンテナンスを行っていますので、コストパフォーマンスの高いご提案が可能となっています。またお客様のご要望にあわせ、サーバーやパソコンなどお客様からのご支給されたハードに対してシステムをインストールすることも可能です。このような別発注形態をとっていただくことで、さらにローコストに導入し

ていただくことも可能です。

もちろん、導入時のコストを大きく上回る効果が得られてこそ、販売管理システムの意味があります。具体的には残業時間の削減、ユーザーからの問い合わせに対するクイックレスポンス、営業マンと業務社員との情報共有・・・。

こうした「業務革命」の特徴や、導入事例・成功事例につきましては、弊社のホームページ「販売管理システム導入・COM」をご覧ください。

<http://www.hanbai-kanri.com>

関西IT百撰で優秀賞を受賞!!!

先着10名様限定!!!

機械工具商社 成功事例レポート無料プレゼント

- ・販売管理システムの導入で売上が上がる?
 - ・残業時間の削減や業務効率アップに留まらない・・・そんな卸・商社の成功事例レポートです!
- お申し込みは・・・

FAX巻末のお申し込み用紙でどうぞ!

WEBからも申し込みができます!

野田將武

三協システムサービス株式会社 代表取締役社長
機械工具商社を始めとする、卸・商社・直需販売店向けの販売管理システム構築・販売を専門とする。
全国の機械工具商社に販売管理システムの納入実績多数。
単にシステムを販売するのではなく、お客様のコストダウンや、生産性向上を強く志向している。
納入後、お客様がシステムを使いこなしていただけるまでの「徹底フォロー」を最も重視している。

機械工具商社の残業削減・業務効率アップのポイントがわかるサイト

『販売管理システム導入・COM』(<http://www.hanbai-kanri.com>)

関西IT百撰で優秀賞を受賞!!!

機械工具業界 景況データ

毎月の機械工具業界の景況データをお届けします。

1月の工作機械受注速報：1043億5,300万円
 前月比 105.6% 昨年同月比 189.4%
 出典：社団法人 日本工作機械工業会

12月の乗用車生産台数：645,031台
 前月比 93.5% 昨年同月比 100.4%
 出典：一般社団法人 日本自動車工業会

12月の軸受生産金額：606億0,200万円
 前月比 108.0% 昨年同月比 93.9%
 出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

リーマンショックから2年が経過し、ようやく地獄から脱出しようとしている。今期は売上・利益ともに大きく伸ばしている商社が目立つ。ただしリーマンショック前の70~80%ぐらいでピーク時を越えているところはほとんどないのが現状である。最近海外メーカーも、円高基調や、日本の特徴である品質、納期などをポイントに日本市場の開拓を考えているメーカーは少なくない。この動きは商社にとって大きなビジネスチャンスといえる。大きな大変革が起きるのではないだろうか。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

【第5回】携帯電話がよく鳴る人ほど仕事ができない？
 記事：船井総合研究所 片山和也

電話でも何でも、相手よりも先手を打つのが営業のような“攻撃的”なビジネスに求められることです。先ほどの「先輩が電話をかける前に後輩が電話をかける」というのも、いわば“先手を打つ”ための訓練です。“先手を打つ”ことはビジネスで主導権をとる上で必須のことです。例えばお客さんの方が「そういえばあの見積りどうなっているんだ？」と気づき営業マン

に電話をかけてきた時点で、その勝負は営業マンの負けです。やはり営業マンの方から先手を打って「先日のお見積り依頼ですが、もう少しだけお時間いただけませんか？」とお客に電話を入れるべきなのです。私の経験でいえば営業スキルの低い人、コミュニケーション能力の低い人ほど、その人の携帯電話がよく鳴ります。どんな話をしているのか横で聞いていると、電話の内容は取るに足らないようなことで、そもそも事前の段取りがきちんとできていれば不要な内容であることが大半です。

ですから私は新人の携帯電話が鳴ると、電話が終わった後「それは誰？内容は？」と伺いいたします。そして、その電話は本人がするべきことをしていれば、そもそもかかってこないはずの電話であったことを理解させます。

新人の中には、こうした無駄な電話の対応をすることが仕事だと勘違いしている人もいますから指導が必要です。先日もある会社で研修をしている最中、入社2年目の営業社員が携帯に着信があり席を立ちました。電話が終わった後、私は彼に誰からどんな内容の電話であったのか詰問し、それがきちんと仕事をしていればそもそもかかってこない電話であることを納得させました。さらに、たかだか2年目の新人が研修中に席を立ち、それを注意しなかった先輩社員を強く叱責しました。実績を上げているベテラン営業マンが電話で席を立つのは理解します。私は数字に敬意を表します。しかし数字も上げられない半人前の新人に、何ら遠慮することは無いのです。

今回を含む機械工具商社経営ニュースの

バックナンバーはwebサイトににてご覧いただけます。
 こちらからどうぞ >>> <http://www.hanbai-kanri.com>

片山和也

株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント
 船井総研における支援実績ではトップクラス。近年ではインターネットやカタログを中心としたダイレクトマーケティングに携わり成果を上げている。特にWebサイト設計や具体的なカタログ提案など、実践的な内容のコンサルティングに定評がある。著書に『上手な「商談」のつくり方・すすめ方』（同文館出版）『なぜこの会社には1ヶ月で700件の引き合いがあったのか？』（中経出版）等がある。

ご相談・レポートのお申込をFAXにてお申込の際は以下の事項をご記入の上ご返信ください。

(FAX 番号：06-6302-5621)

社名：()
 氏名：() 役職()
 住所：()

ご相談
 レポート申込

24時間受付中

不用の方はお手数ですが下記にご記入の上、FAX 06 6302 5621 までご返信下さい。ご迷惑おかけして申し訳ありません。
 理由： 不用 本人不在 その他() FAX 番号()

機械工具商社の残業削減・業務効率アップのポイントがわかるサイト

『販売管理システム導入.COM』(<http://www.hanbai-kanri.com>)

関西IT百撰で優秀賞を受賞!!!