

# 中部圏

tyubu@njd.jp

中部支社 〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内3-20-22 桜通大津KTビル6F TEL.052-973-3730  
静岡支局: 中部支社内 TEL.052-973-3730

ご購読のお申し込みはお近くの中日新聞、北陸中日新聞販売店、静岡県内の方は朝日新聞販売店または上記支社・支局へ

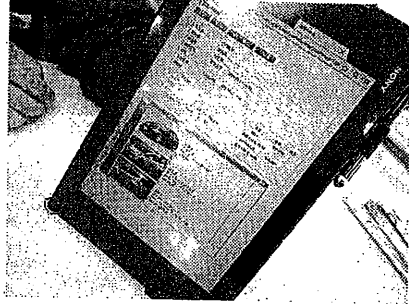
化に関するモノも多い。日本  
関連では甲冑や兜(表記はヘ  
ルメット)のほか、明治初期  
の写真も多数ある。モノクロ  
のプリントに後から彩色した  
ものだが、豊田風景や農作業  
の様子が生き生きと伝わり、  
人々の豊かな表情、感銘を受  
ける。何か懐かしさを感じる  
笑顔に、当時の豊がさか見え  
るようだ。

## 全営業員にタブレット端末

### 顧客情報 共有へ 支援システム導入

### リサイクルの吉田商会

豊橋市のリサイクル事業者、吉田商会(吉田廣喜社長)は、全営業スタッフに専用の営業支援システムを導入したタブレット端末に写真などを配布し、営業効率化への取り組みを本格化する。システム会社と共同で顧客の購入履歴や営業の訪問履歴などを自由に入力し社内でも共有できるシステムを開発。外出先でも同システムを活用しやすいようタブレット端末も導入し、有効活用につなげる。顧客へのきめ細かなアプローチを深め、今期(2014年10月～15年9月)の使用済み自動車の入庫台数を前期に対して1割増やし、二期連続の過去最高台数達成を目指す。



顧客別に会社データや、営業の訪問履歴、購入履歴など顧客情報を入力できる専用の営業支援システム「Yoshida-CRM」を開発し11月下旬から本格的に運用を開始。同時に4人の営業にタブレット端末を配布した。開発したシステムは、パソコンやスマートフォン(高機能携帯電話)などでも閲覧できるが、外出先でも営業が閲覧しやすいようタブレット端末を配布することで、システムの活用性を高める。

これまで、顧客管理はパソコン上で行ってきたが、担当営業と本部スタッフ間の情報共有のスピードに課題があり、同システムと端末の導入に踏み切った。顧客の訪問直前に端末を活用し、細かいニーズを確認したり、地図情報をもとに訪問頻度が低い近隣顧客へのアプローチを行うなど、営業活動の効率化や細かな顧客フォローにつなげる方針だ。

鈴鹿でVIPサーキット体験走行会  
名古屋トヨペット  
【津】名古屋トヨペット(小栗一朗社長)は、このほど、三重県鈴鹿市の鈴鹿サーキットでVIPサーキット体験走行会を開催した。写真、NTPグループ各社が展開するレクサス、店舗(レクサス高尾レクサス植田、レクサス豊田)