



KONICA MINOLTA

News Release

オンラインでもショールーム見学を可能にする IDEA SHOWROOM の開設

2021年9月21日

コニカミノルタジャパン株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：大須賀 健、以下 コニカミノルタジャパン）は、オンラインでもショールーム見学を可能にする WEB サイト「IDEA SHOWROOM」を開設しました。「IDEA SHOWROOM」を通して、いつでも、どこからでも、これまでのショールーム来訪時と同様の顧客体験を提供します。また、ニューノーマル時代の働き方に合わせて、「IDEA SHOWROOM」を介したオンラインでの商談機会やイベントの実施など、新たな営業活動基盤としても発展させていきます。



IDEA SHOWROOM

<https://www.konicaminolta.jp/business/solution/idea-showroom/>

IDEA SHOWROOM で得られる価値

新型コロナウイルス感染症の拡大を機に、企業におけるニューノーマル時代の働き方の推進がはじまっています。コニカミノルタジャパンではこれまででもいいじかん設計のコンセプトのもと、「いつでも、どこでも、だれでも働ける環境づくり」を目指し、非対面(オンライン)での営業活動やウェビナーなど、WEBを通じた顧客との接点を築いてきました。今後、より一層WEBを活用した顧客接点が求められると想定し、ニューノーマル時代の働き方に求められるWEB基盤を明確にしました。

顧客視点で求められること： 課題解決の事例など、コンテンツを通して顧客が新たな気づきを得ながら、最適な解決策を自律的に探せる WEB サイトであること

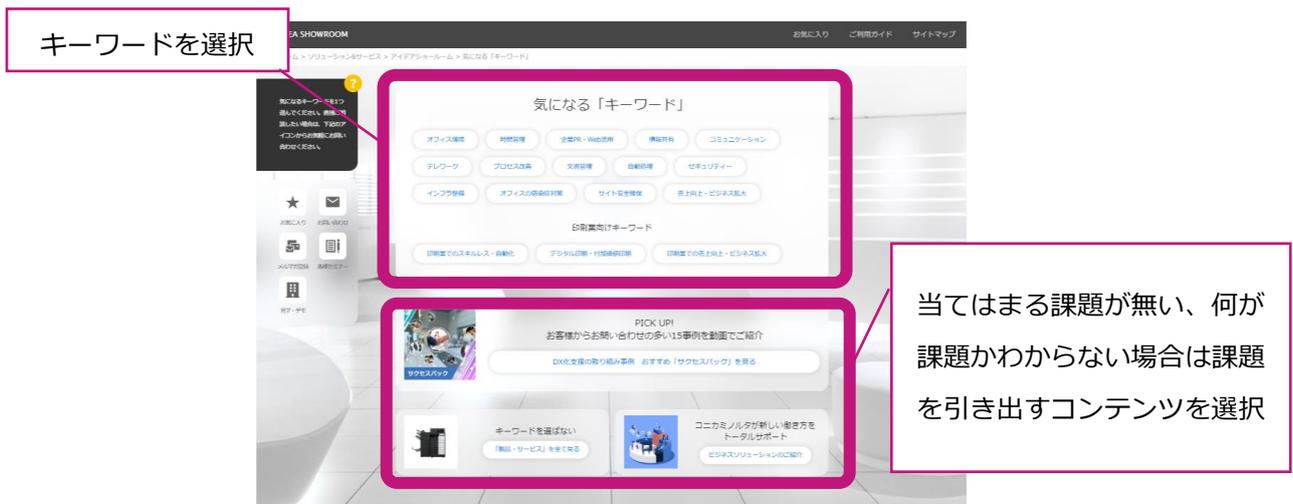
営業視点で求められること： WEB サイト上で顧客と営業の接点機会とその品質、営業効率を向上できること、営業スキルの底上げに寄与できること

こうしたことを明確にして生まれたのが「IDEA SHOWROOM」です。「IDEA SHOWROOM」は、オンライン上でコニカミノルタジャパンのショールームに訪れたかのような顧客体験ができる WEB サイトです。営業担当者との会話の中で自社の課題を明確にすることや、課題を解決するために最適な商品・サービスについて、コニカミノルタジャパンの自社実践にもとづいたノウハウや解決事例を通して、いつでも、どこからでも体験することができます。「IDEA SHOWROOM」はこのような企業活動に制限がある状況や、遠方のためショールームへの訪問が難しい方にも、新たな課題の気付きや課題解決の方法を検討するなど、「創造じかん」の創出に貢献します。

顧客視点での IDEA SHOWROOM の機能【新たな気づきから最適な解決策を探せる WEB サイト】

① よくある課題からの商品・サービス提案

これまでの WEB サイトでは商品・サービスの情報から解決できる課題や実現できることを提案する構成でしたが、「IDEA SHOWROOM」では顧客の興味関心の高い課題に関するキーワードを切り口に商品・サービスをご提案しています。対面営業時のような、顧客に寄り添った提案をオンライン上でも実現します。



② おすすめ見学コースによる課題の明確化

コニカミノルタジャパンが自社実践で得たノウハウや、提案できる商品・サービスを知ることができ「おすすめ見学コース」を用意しています。コース内は実際のショールーム見学と同様に、事業紹

介から課題における背景、課題の解決方法に繋がる製品やサービス案内まで、これまで実際のショールームへの訪問や営業担当者と会話する事でしか得られなかった課題解決への道筋をオンライン上で手軽に知ることができます。



③ スムーズなコミュニケーション

オンライン上に掲載されている情報に関して質問、要望があった際、チャットボットを利用して必要な情報をスムーズに提供します。また、「IDEA SHOWROOM」に寄せられた質問・要望は営業部門だけでなくインサイドセールス部門とも連携しています。より詳細な説明が欲しい時でもスムーズな営業担当者とのコミュニケーションを実現します。

詳細のお問合せや実際のショールームの見学、デモの申し込み

チャットボットから気軽に質問可能



営業視点での IDEA SHOWROOM の機能【顧客接点と営業品質、効率を向上する WEB サイト】

コニカミノルタジャパンでは、ニューノーマル時代の働き方としてオンラインでの営業活動を推進しています。しかし、オンラインでの営業活動は従来の顧客訪問型の営業活動とは異なり、顧客の真の課題を引き出しづらく、商談のステップアップが難しい、慣れないオンラインでの営業活動によるスキルの低下やばらつきに課題があり、こうした課題を補完する営業支援ツールが必要となりました。

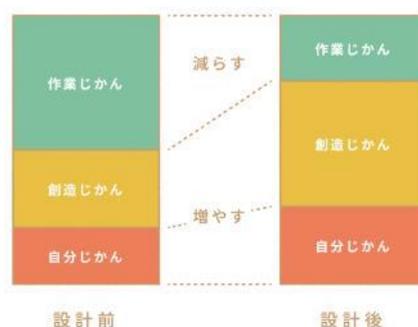
「IDEA SHOWROOM」はこうしたオンラインでの営業活動に活用できるツールとしての一端も担っています。オンラインでの営業活動でも顧客課題のヒアリングを円滑にする資料や動画などのコンテンツを多数用意しており、顧客と WEB 会議ツールを介して画面を共有しながら説明、提案をすることが可能となりました。さらに今後は、「IDEA SHOWROOM」での営業活動を行ったのち、実機の確認などはリアルなショールームにてご覧いただき、商品・サービスの導入価値をより深く理解していただくなど、リアルとバーチャルのハイブリッドな営業活動を推進していきます。「IDEA SHOWROOM」で実現する営業活動プロセスの効率化により、顧客への「いいじかん設計」の提案だけでなく、営業担当者にとっての“いいじかん”をも設計します。

コニカミノルタジャパンでは、WEB サイト構築や MA ツール導入、マーケティングデータ活用をはじめとした企業のマーケティング業務を支援しています。今後は「IDEA SHOWROOM」で自社実践のノウハウも蓄積し、さらにニューノーマル時代に合った、より効果的な顧客のデジタルマーケティング支援を実現していきます。

いいじかん設計について

コニカミノルタジャパンはこれまで、よりよい働き方とは何かを考え、自社実践を行い、得た知見をお客様にも提供してきました。働き方改革という言葉が一般的になった今、これまでの経験をもとに、これから私たちが目指そうとしている働き方のあるべき姿をあらためて考えまとめたコンセプトが「いいじかん設計」です。

働く人の時間を分解していくと、作業をコツコツこなす「作業じかん」、新しいアイデアを生み出す「創造じかん」、そして休み、育み、学び、視野を広げる「自分じかん」の3つがあると考えています。一般的な働き方改革の考え方は、主にこの「作業じかん」を減らすことに注目することが多いですが、減らすだけでなく、「創造じかん」「自分じかん」といった、



「いいじかん」を増やすこと、すなわち、生産性・創造性を高めることが重要だと考えています。

<https://www.konicaminolta.jp/pr/ejikan/>

※「いいじかん設計」はコニカミノルタジャパン株式会社の登録商標です。

----- お問い合わせ先 -----

コニカミノルタジャパン株式会社 コーポレート本部 広報宣伝部

TEL : 03-6311-9460