

キャッチコピー次第で受注確保

サービス業A社

(福井県)

当社は 長年 大手信用調査会社のデータ入力の外注先として、またダイレクトにホストコンピューターに繋げる事が出来る数少ない業者として仕事をしてきた。

最盛期には1ヶ月当たり数千万円の受注をこなす事もあった。

1. 相談のきっかけ

・この仕事も平成26年5月末で長年の契約も終了したので どうしたら良いかと途方に暮れた社長の相談から始まった。

2. 課題整理・分析

・データ入力しかやったことが無い会社である。
・何処に営業に行ったら良いか判らない。
・強みが何か気がついていない。

3. 解決策の提案

・システムのリプレース時にデータのコンバートが出来ない場合の手入力支援事業の展開。
・チラシの作成。
・システム会社への営業展開。



4. 成果

・成果を上げたのはチラシである。
・社長は3行目の「正確で、かつスピーディな入力が求められる、重要なデータはありますか？」を営業の時に持参するチラシに大きく書いていた。
・私たちコーディネーターは「いやいや。大手調査機関のデータ入力をして40年間の実績がある。と言う事の方がよっぽど凄い事じゃないですか？ 日本に他にも この仕事をやっている会社はいっぱい有るのですか？」
相談者「たぶん 2~3社しか・・・」
コーディネーター「それは凄い事なんです。絶対に間違ったら駄目だし、最近はやりの情報漏洩も無く、それも40年間も継続出来ているのですよ」
相談者「はあ、この仕事しか していなかったのでもそんなに凄い事なんですかあ」
どっぷりと1つの仕事に浸かっていると凄い事が当たり前になってしまっているのですね。

・私たちはすぐさま「大手調査機関のデータ入力請負 約40年の実績と信用」をもっと大きくプリントする事をアドバイスした。

・そして1週間 気弱な社長に、大きなお客様の前でプレゼンの練習をしてもらうはずだった。

相談者「あの一 それがですね。知り合いの社長さんに今日の練習のつもりでこのチラシを持って行ったらあんたの会社はパソコンが多いけど、何の仕事をしているのかと思っていたらこんな仕事をしていたのか。名刺を整理して入力してくれるか？と。大きなファイル何冊かと別に1箱の名刺をお預かりしてきてしまいました。」と言う状況とになった。

・さらにその時、地元の得意先2社からも注文の電話が入るという状況になった。

