

株式会社グリーンテクノ

自社製品の販売促進及び経営力向上のために研修を受講

顧客のニーズを把握し、提案型の営業を行うことができるようになった



1 従来の課題

Task

当社は、上場企業への静電粉体塗装機器のOEM供給と、高電圧電源等の自社製品の製造から販売までを手掛けている企業です。自社製品の売上向上が永年の経営課題でしたが、マーケティング手法や営業・経営戦略に長じた人材がおらず着手できていない状態でした。そのため、まず外部講師を招聘し、営業活動、顧客ニーズの把握、販路開拓手法について学ぶとともに、社内の意識改革を進めていました。

2 取組概要と実施効果

Approach & Effect

本事業では株式会社ケイエスピーが主催する「KSPビジネスイノベーションスクール」を受講し、営業戦略や経営に必要となる基礎知識をはじめ、ビジネス、プロジェクト、マネジメント手法を習得し、自社製品の販売促進及び自社の経営力向上に取り組みました。

研修を受けるにあたって、受講生の中心がこれから販路開拓を目指すスタートアップ企業であり、自社の課題に合致していると感じたこと、「座学よりは実務を重視したカリキュラム」であることが決め手となりました。研修を通じて、自社製品の優位性、重点的に推していくポイント、応用先を考えることの重要性を実感できた

ところが大きなメリットと感じています。新規の販路開拓だけでなく、既存顧客のアフターフォローに力を入れることで、顧客が持つ課題感を洗い出すことができ、自社製品の改良にも高い効果を感じています。

また、社員各自が持っていた顧客情報の共有を徹底した結果、問い合わせへの対応力が高まり、答えられないということがなくなりました。問い合わせをきっかけに顧客を訪問し自社製品の紹介を行うなど、社内でも営業力・提案力を高めるための良い循環が生まれています。

COMPANY PROFILE

- 業種 生産用機器製造業
- 事業内容 高電圧電源 設計・製造、
静電気応用アプリケーション 設計・製造、
機構デザイン 設計・製造、
各種メカ製品 設計・製造、受託生産
- 創業 1969年12月
- 代表者 代表取締役社長 田中 實
- 所在地 神奈川県川崎市高津区子母口438
- 従業員数 25名

<https://www.greentechno.co.jp/>



取組を通じた気づき

本研修事業を受けたことで、自社の強みやどのような対策が必要なのかが見えてきました。

また、研修を受ける前は、顧客に「これができる」ということを提示していましたが、顧客が「何に困っていて、どうしたいか」を把握することの大切さを理解することで提案型の営業力がついてきました。そしてその困りごとを明確に把握するために「顧客に寄り添うこと」の重要性を実感できたことが、組織力を高める上で欠かせない要素となっています。

今後は個々に戦略を策定し、研修で学んだ営業戦略や他社の企業戦略を参考に、短期売上目標達成を目指していこうと考えております。



専務取締役
荒木 力弥

代表取締役社長
田中 實