

拡大する医薬・食品業界へ WEBによる進出チャレンジ。 第一歩は「強みを知らせる」こと。



株式会社シンマルエンタープライゼス
営業部 山盛 洋 様(写真上)
兵頭 武 様(写真左下)

スイスのWilly A. Bachofen社が世界で最初に開発した横型の湿式分散機・粉砕機「ダイノミル(ビーズミル)」などの販売・サポートを手がけるシンマルエンタープライゼス様。様々な分野の分散・粉砕について、その研究開発から生産までサポートしています。

顧客の情報収集の手法がWEBに移行するとともに、同社でも課題となったのがWEB販促。その際、自社ホームページの拡充に先んじて取り組んだのが、イプロスの活用でした。イプロスを利用する中で得られたノウハウをもとに、医薬・食品業界への展開も進めています。

ご利用いただいたのは、販促支援会員です。

- 1 貴社の製品をイプロス内で優遇表示。引き合いのアップが見込めます。
- 2 製品をたくさん登録したり、ページ作成のキーワードを上手く選ぶことで、効果を高めることができます。
- 3 広告効果やアクセスユーザーの傾向がわかる分析機能もご利用いただけます。



販促支援会員 / 製品ページ

イプロスからの引き合いは、未長いお付き合いの大事なきっかけ。 「イプロス大学」と「イプロスの営業マン」の刺激で、意識と動きが変わる。

課題だったWEB販促とホームページ集客。

2005年ごろ、我々の業界でもいよいよWEBでの情報探しがトレンドとなってきていました。しかし、残念ながら当社ではそれにうまく対応できるホームページがない…。そんな折に出会ったのがイプロスでした。**試しに利用してみたところ、ちらほらと反応があり、自社のWEB販促の不足分を補完する意味で、採用を決めました。**

お客様との未長いお付き合いの第一歩として重宝。 イプロスからの引き合いは大事な「きっかけ」。

イプロスからはある程度安定した引き合いが入り「**営業のアプローチのきっかけ**」として重宝しています。もちろん冷やかしもあるのですが、それはどこからの引き合いでも同じです。それらを**丁寧にフォローしていくことで、お取引につながります。**

当社の特徴として、営業・技術・サポート体制の充実があるのですが、ありがたいことに一度お取引をいただくと、その後、長期間にわたってお付き合いいただくお客様が多いです。したがって、**問い合わせへのフォローや結果の後追いはしっかりとやっています。**

集客するための仕掛け「集客フック」を作る。 イプロス大学で販促の意識が変わる。

イプロスが主催している勉強会「イプロス大学」に参加したことで、当社の動きが明らかに変わりました。**“足りないものがはっきりした”**ような感じです。今、**集客をするための仕掛け「集客フック」づくりに着手しています。**イプロスの営業マンからも「引き合いを増やすために集客フックを用意してください!」とつつかれるのですが、そういった**外部からの刺激が、当社のWEB販促を前に進めています。**

医薬・食品業界に入り込むきっかけを作るために強みを発信し続ける。

イプロス医薬食品技術を活用する目的は必ず「医薬・食品業界への進出」です。当社としては新しい分野ですし、その「きっかけ」を掴むには様々なチャレンジが必要となります。とはいえ、イプロスを利用する上では、やることはシンプルです。

その業界のキーマンはイプロスが集めてくれますし、**当社はそこに「当社の強みを発信し続ける」**だけです。当社が取り扱うビーズミルを採用いただき、お付き合いしているお客様からは「話が早い!楽!」というお声を頂戴します。**当社の製品・営業・技術・フォロー体制の充実を「しっかり発信し、知らせる」**こと。それが、新しい業界への進出につながると考えています。

コラム

「話が早い!楽!」 担当が営業・技術・アフターフォローを全てこなす セールスエンジニア

インタビュー中にもあった「話が早い!楽!」というフレーズ。これはシンマルエンタープライゼス様の大多数のお客様が抱く感想のひとつです。同社の代表的な取り扱い製品は、世界中に展開しているスイス製のビーズミル。メンテナンスが簡単に行えるため、お客様の方で修理が行われることもあるそうです。さらに同社では、一人の担当者が営業・技術・アフターフォローのすべてをこなすので、「まず営業に相談して、後日技術の担当が訪問して…」といったことが発生しません。その場で担当者が解決します。担当者は、その機械を一人でメンテナンス出来るようになって、一人前。一人前になるには、5年ほどかかるとのこと。その上、担当替えになることはほとんど無く、お客様の仕事内容にどんどん詳しくなっていくので、さらに「話が早い!楽!」となり、長いお付き合いにつながっていくそうです。



MULTI LAB
(研究開発・小型生産用ビーズミル)

※取材内容は2016年2月時点のものです。

お問い合わせ

株式会社イプロス カスタマーコミュニケーショングループ

☎ TEL : 03-6854-1502

✉ E-mail : ccg@ipros.jp