

mcAccess e 導入でクリアな音声、安定した通信を確保。 一斉通信で営業ツールとしても大活躍しています。



お客様サービス向上への確実な通信手段、また戦略営業のツールとしても活用。
mcAccess e は会社繁栄のよきパートナーとして位置付けられています。



●軽四保冷車に乗務。mcAccess e で事務所と通話中。

インタビュー

「mcAccess e は音声クリア。広いエリアで使え、
食材のルート営業にピッタリです！」

株式会社ショクブンは1977年創業。「おいしさと健康」をテーマに、一般家庭に1週間分の「献立表」を配布し、「新鮮で安全な食材」を宅配する会社です。各営業所では、約300名の女性販売員が軽四保冷車で1日約50～60件のお客様を訪問し、配達や営業を行います。終日外回りとなるため、営業所と販売員間で様々な業務連絡が必要になりますが、その通信手段として2005年、



●常務取締役 愛知支社長 三輪要次さん。



●ひまわり営業所 所長 桑山一枝さん。

mcAccess e を導入しました。

以前は簡易無線を利用していましたが、通じないことが多く、ポケベルと併用するなど暗中模索。その後、携帯電話が普及しましたが、道交法により使用不可能。「mcAccess e は道交法にも対応しているので、今では全配達車両で活用しています。導入後は簡易無線に比べて音声クリアになり、聞き直しもなく、広域で使えてルート営業にもピッタリ」と高い評価をいただいています。営業は、同社の10人の管理栄養士さんたちが作成した献立表や健康メニューをお届けして予約をいただく、新規のお客様を獲得する、などの活動です。

グループで営業を行う場合、お互いの現在位置の確認や道路状況の教え合いなど、販売員同士の連絡には mcAccess e のグループ通信が有効です。お客様の中にはホームページなどを見て「献立表を届けてほしい」と、営業所へ直接電話をされる方も。その場合は **mcAccess e で地域担当の販売員に即座に連絡。ジャスト・イン・タイムの対応**をしています。

販売拡大キャンペーンの営業ツールとしての活用は同社ならではのものです。ある社員の新規客獲得をたたえて「○○さんが新規のお客様を獲得しました!」と **mcAccess e で一斉通信**。これを聞いた他の販売員から直ちに「おめでとうございます!」の応答が入ります。祝福の輪が広がって、**全員の士気が高まり、営業成績も向上**というわけです。

国産にこだわり、おいしくて健康によい、安全・安心な良質の食材を提供する同社にとって、いまや不可欠となった mcAccess e。営業所と販売員をつなぐ大切な通信手段、お客様へのサービス向上と会社繁栄のよきパートナーとして、豊かな食文化の創造に寄与していくことでしょう。

※ひまわり営業所とは、営業所がある南区の、区の花は「ひまわり」。ひまわりの花のように、社員の皆さんが明るく元気な営業所であることを願って名付けられました。



●営業所事務所の指令局から、販売車(移動局)に必要な連絡を入れます。



●ショクブン号は、女性社員の皆さんが乗務する食材の配達車です。



●管理栄養士さんが
真心込めてつくった
1週間分の献立のパンフレット

Point

●一斉通信で情報共有、士気向上

販売拡大キャンペーン時の営業ツールとしても活躍します。

●誰でも気軽に使えて簡単操作

個別通信・グループ通信・一斉通信など目的別の通話も簡単にできます。

●クリアな音質でムダなく交信

雑音や混信がなく、音質がクリア。通信連絡がスムーズです。