

2017 年 6 月 15 日

株式会社インタラクティブソリューションズ

代表取締役 関根 潔

りそな銀行 法人業務向けタブレット提案ツールとして「Interactive-Pro」を採用
 ～営業現場における迅速な課題解決と対話力・提案力強化に向けてタブレットを積極活用～

株式会社インタラクティブソリューションズ（本社：東京都千代田区、代表取締役：関根 潔／以下、インタラクティブソリューションズ）は、株式会社りそな銀行（本社：大阪市中央区、代表執行役社長：東和浩、以下りそな銀行）の法人部門の渉外担当者約 1,500 名のタブレット用提案ツールとして、インタラクティブソリューションズの対話型マーケティングプラットフォーム「Interactive-Pro（インタラクティブ・プロ）」が選定され、2017 年 4 月下旬から利用開始したことをお知らせ致します。

りそな銀行では、これまでリテール部門の渉外業務において先行してタブレットを配布、活用を進めてきましたが、2017 年度より法人部門においても利用範囲を拡大し、ペーパーレスの更なる促進とタブレットによる現場営業力の強化を目的として、提案ツールの検討を進めて参りました。

こうした背景の中で、①PDF・PowerPoint 等の既存提案資料の有効活用、②動画による効率的なご説明、③対面アンケートや対話型のコンテンツによる現場提案力の強化、④渉外担当者がすぐに利用できる操作性の高さ、⑤各ページ単位の滞在時間まで把握可能な詳細ログ分析等、タブレットによる対面営業効率を最大化するソリューションとして「Interactive-Pro」を評価、選定頂きました。

今回、法人部門が利用を開始した渉外担当者向けの提案ツールでは、お客様を中心に多角的な視点で課題解決型提案を実現する「鳥瞰図（下図ご参照）」を Index として、各種 PDF、PowerPoint、動画、アンケートに自由自在に画面遷移することが可能です。これにより、1 件あたりの訪問・提案効率を大幅に改善し、新規のお客様への提案活動強化を期待しています。今後は、提案コンテンツの更なる拡充に加えて、多くの渉外担当者の提案ログ（＝営業ビッグデータ）を用いたレコメンデーション、電子サインの組込み等、最新テクノロジーを用いた対面営業活動の更なる高度化を図る予定です。

■お客様向け提案 Index「鳥瞰図」を用いたタブレット画面例



【Interactive-Pro の概要】

Interactive-Pro は既に製薬・金融業界を中心に大手企業 30 社以上にてご利用いただいております。“人が人を動かす”対面営業現場における課題解決と生産性向上を目指して、多忙な営業担当者が自発的に利用できる「教育・自己学習支援」、顧客の潜在ニーズや課題に対してクイックレスポンスを可能にする「対話型プレゼンテーション」、そして入力負荷を掛けずに提案活動ログを蓄積する「活動・コンテンツ評価」機能を提供し、経営・マーケティングを含めた全社が共通指標として利用可能な営業ビッグデータの活用手法をご提案致します。

※株式会社インタラクティブソリューションズについて

株式会社インタラクティブソリューションズは最先端の企業向けタブレット活用ツール及びシステム統合基盤ツールを提供する企業です。

<http://www.interactive-solutions.co.jp>

お問い合わせ先

株式会社インタラクティブソリューションズ 経営企画室 担当：齋藤

E-mail: info@interactive-solutions.co.jp