



2021
6.24発行



King of Three つながるプロジェクト

事務局からメッセージ

1,026社の会員様と共に、150万世帯のお客様へ「つながるプロジェクト」始動！

「King of Three」がスタートして1か月が経過しようとしております。お客様との更なる接点強化を目的に日々の業務に取り組まれている事と思います。そこで事務局より全国の会員様への情報共有を目的に月2回程度、題して「KOTレター」を下記内容で配信致します。

- ①【実績集計レター】…グループごとの暫定ランキング。会員様とお客様が「つながる」ための取組のご紹介。
- ②【トピックスレター】…業界ニュース、営業ツールや協賛メーカーから会員様、お客様まで「つながる」ための情報のご提供。

King of Threeが営業担当から会員様そしてお客様まで1つの線で「つながる」ため、有益なものとなるよう事務局一丸となって取組みます！初回は、既にご存知の方もいらっしゃると思いますが、営業Webツール「バーチャルショールーム」をご紹介します。お客様への提案ツールとして、人気商品の比較や機能の確認が可能です。そして、1人でも多くのお客様にバーチャルでのショールームツアーをご体験頂けると幸いです。

新時代の
営業ツール

バーチャルショールーム

100%活用術

効果的に
使って
いますか？

ショールームは
こちらから



コロナ禍で開催される今回の King of Three では、デジタルツールの積極活用も実績アップの重要なカギとなるはず。ここでは、非接触型営業を可能にするツールとして昨秋から公開されたバーチャルショールームについて、具体的かつ実践的な活用方法をご紹介します。

バーチャルショールーム 開発・制作担当者に聞きました！

開発・制作の目的と狙い

今、オンラインで見せるショールームや展示会を独自に制作・公開しているメーカー（企業）はどんどん増えています。ただし、エンドユーザー目線で商品購入を検討するシーンを考え、各メーカーのバーチャルショールームに何度もアクセスするのではなく、一度にたくさんの商材を並べて見比べることができるエネクスならではの使いやすいショールームを目指しました。



バーチャルショールームの特色

実在のショールームを特殊なカメラで3D撮影して制作し、高精細な画像表示とスムーズな操作性を実現していることです。また、北海道や東北エリアからの要望で、昨秋の公開時にはなかった灯油製品を集めたブースも追加されています。全国規模のグループ力を生かし、現場の声を反映した仕様を追求できるのも、このバーチャルショールームの特色です。



詳しくは、
コチラも
ご覧ください

簡単スマホから / おうちで展示会

オンラインでショールームを体験！



バーチャルショールームの使いどころ！

✓ 重いカタログがタブレット1つでOK

カタログを持ち運ばなくても、タブレットだけでいつでもどこでも提案が可能。さらに展示物などの寸法を高精度に測定でき、ご自宅で検討する際にとっても便利です。



✓ 提案営業の標準化で営業力の底上げに

商品をクリックすると動画やスペック情報など商品の詳細がわかるサイトへアクセスできます。商品知識が豊富でない社員でもお客様に情報を正確にお伝えすることが可能です。



✓ 周辺の商材まで目が行く

スペースを自由に移動しながら、コンロからレンジフード、給湯器から浴室暖房乾燥機へ…など、1つの商品にとどまらず、さまざまな商品を見てまわる楽しさを体験することができます。



✓ 販売店様のHP内にも掲載が可能

販売店様のホームページ内にバーチャルショールームの増設ページをご提供することも可能です。お気軽に当社営業担当者までご相談ください。

