cloud-all くらうどーる 連載 10th

クラウドビジネスを支援するエキスパート

くらうどーる 営業支援メンバー インタビュー

大塚商会ビジネスパートナー事業部には、パートナー様のクラウドビジネスを支援するための、『営業支援』メンバーがいる。今回は営業支援メンバーの活動内容について、東日本を担当するビジネスパートナー事業部 企画販促1課の黒澤 祐と西日本を担当する同課の川瀬 初美の2名にそれぞれの活動内容を伺った。

――まず、営業支援メンバーの皆さんが提供する支援について教えてください。

黒澤：一口に言うなら我々営業支援メンバーは、クラウドの有意性の啓発から営業同行などの提案支援まで、クラウドビジネスに関するパートナー様のあらゆるタスクの解決を支援する存在です。

当初は「くらうどーる」の利用方法のご紹介がメインでしたが、現在は本来の狙いであるクラウドサービスの営業支援に軸足が移ってきています。

――支援内容の変化は、やはり市場の変化も関係しているのでしょうか?

黒澤：おっしゃる通りです。一つはエンドユーザー様の関心の高まりがあります。

特に首都圏ではエンドユーザー様からの要望に応えるため、否が応でもクラウド提案を盛り込まざるを得ないという状況が多くなっています。

また、クラウドビジネスの成功事例がより一層増えていることも見逃せません。例えばあるパートナー様は、クラウド商材とその導入支援、環境構築、ユーザー教育、運用支援などをパッケージにして提供するなど、「自社の武器+クラウド」でより収益性を高め、有利にビジネスを進めています。

――BP事業部は東京と大阪に営業支援メンバーを配置していますが、関西の状況はどうですか?

川瀬：私は関西を拠点に名古屋以西を担当していますが、東京がクラウドに取り組む前提で商談を進めているのに対して関西では「クラウドをどう提案したらいいのか分からない」「Office 365で何が変わるの?」という段階から相談されることが多いです。

こうした中、積極的に取り組んでいるのがパートナー様の意識改革に向けた勉強会です。パートナー様のご要望に応じて資料を用意し、平均すると週に2回ほど各地で勉強会を実施しています。あるパートナー様では、1回30分の勉強会を月に2回、合計8回行ったこともあります。

黒澤：東京でも同様に勉強会を実施させていただく機会はありますが、「なぜクラウドを売るの?」とお考えのパートナー様に対して、クラウドビジネスの意義をゼロから説くのはやはり一番難しい部分ですよね。

川瀬：「クラウドはまだ早い」と思って提案をしなかった結果、顧客を他社に奪われることも起こりうる話です。そのため勉強会ではOffice 365などの販促チラシを用意し、「すぐ成約につながらなくても、営業先で『クラウド』の話だけはしておいてください」と強くお願いしています。

――サポートに地理的な制約はありますか?

川瀬：お声が掛かれば全国どこにでも伺います。私の場合、福岡のパート

ビジネスパートナー事業部
企画販促1課
黒澤 祐

くらうどーるの
お問い合わせはこちら
TEL：03-3514-7777　MAIL：cloud-all@otsuka-shokai.co.jp

ナー様の勉強会が最遠ですが、営業同行の機会があれば沖縄にもお伺いして説明させていただきます。

黒澤：私の場合、北海道・留萌への営業同行が最遠ですね。そのときは弊社の札幌支店から車で2時間かけて留萌に出向き、その町のパートナー様の顧客を出来る限り訪問しサービスをご紹介させていただきました。インターネットが利用できる環境であれば、どこにいても同じ条件で仕事ができるというクラウドサービスの強みを説明している中で、自身としても改めて感じることができました。

――今はどのような相談内容が多いのでしょう。

黒澤：Office 365に関するご相談が一番多いですね。その一例がプラン提案です。多様なプランが用意されているOffice 365の場合、どのプランを提案すればいいか、最初は悩まれるはずです。しかし一度ヒアリングに同行させていただければ、その勘所はつかめるはずです。また、ぜひご相談いただきたいのがスムーズな導入、利活用に関する事柄です。Office 365という名称から、従来のOfficeソフトのクラウド版という印象を持つ方も少なくありません。しかしOffice 365の最大のポイントは、これからの企業活動に求められる情報共有基盤の構築という点にあります。それもあり導入・運用していく上では多様な課題に直面することが一般的です。逆に言うと、起こりうる課題をあらかじめ把握し、エンドユーザー様にも適切な情報提供を適宜行うことがとても重要になります。

――特に注意すべき点を具体的に教えてください。

黒澤：一例としてはExchange Onlineへのメールサーバー移行です。

Office 365の機能を活用する上では、メール環境をExchange Onlineに切り替えることが非常に重要なのですが、その移行にミスは許されません。ただ移行にあたっては想定されるリスクがいくつかあります。その対策に関する我々のノウハウはスムーズな導入に向け、大きな意味を持つはずです。もちろん我々としても「こういうことが起こりうるので、こうした作業を前もってご提案しておいた方がいいですね」という情報提供をできる限り行っています。

また、エンドユーザー様のクラウドサービスに対する期待の高さもあり、Office 365を提案したらトントン拍子に導入が決定してしまうことも少なくないのですが、そこに大きな落とし穴があるというケースもあります。

――えっ、どういう意味ですか?

黒澤：すでにお話しした通り、Office 365は単なるOfficeソフトのクラウド版ではありません。

そのため導入においては、パートナー様による環境構築やPCのセットアップ、ユーザー教育などの導入支援が不可欠です。

ビジネスパートナー事業部
企画販促1課
川瀬 初美

導入に関する説明がない状態で商談が成立してしまうと、運用イメージの相違により、今度はエンドユーザー様との信頼関係に影響を及ぼす恐れもあります。

実は先日も「Office 365について至急レクチャーしてくれないだろうか?」というご相談を受けたのですが、よくよく話をうかがうと、操作方法の説明が上手に行えず、エンドユーザー様からご指摘を受けているという状況であることが分かりました。

川瀬：まさに“Office 365あるある”ですね。黒澤さんはどう対応しましたか?

黒澤：導入支援はパートナー様にとって重要な収益源であることが多いた

め、営業支援メンバーが前面に出ないように心掛けているのですが、このような場合付け焼刃の対応では一層話がこじれかねません。

そこでパートナー様と一緒にエンドユーザー様先に訪問させていただき、直接ご説明をすることでご理解いただくことができました。

パートナー様にも導入時の「落とし穴」と対処方法について知っていただくことができ、結果的には良い機会になったと感じています。

もしも導入支援のノウハウが無く、ご不安な場合には、弊社のグループ企業であるネットワールドが提供する導入支援サービスの利用も一つの選択肢になります。

――クラウド商材には、そのほかにMicrosoft 365やMicrosoft Azureもあります。そちらはいかがでしょうか?

黒澤：意外に思うかもしれませんが、BP事業部内の売上はすでにMicrosoft AzureがOffice 365を上回っています。

その理由の一つとして、すでに検証を終えたり、ビジネスを開始しているパートナー様に当社の「くらうどーる」をご選択いただけるケースが増えている点が挙げられます。

ただし、すでにオンプレミスのサーバー構築実績をお持ちのパートナー様であっても、クラウドならではの落とし穴があるので注意が必要です。

Microsoft Azureは、クラウドという特性を活かした柔軟性や拡張性を備えているほか、オンプレミスで構築するためには巨額の投資が必要な冗長構成や災害対策を手軽に実現するサービスもあります。

それらを知らずにオンプレミスと同等スペックのマシンを、同様の構成で配置しようとした場合、過剰な投資になることも考えられます。

我々はクラウドのメリットを享受いただくために、Microsoft Azureについてもこうした情報提供をきめ細かく行っていきたいと考えています。

川瀬：関西では、Microsoft Azureの引き合いはまだあまり多くはありません。本社を東京に置く大企業の場合、本社の情シス部門がハンドリングすることが多いことも関係あるかもしれません。

また、Microsoft 365は、Windows 10へのアップグレードを目的としてご検討されるケースが多いですが、OSのアップグレードとOffice 365導入を同時に行うのはユーザー様にとって負担となることも想定されます。

まずOffice 365から利用を開始して、次のステップとしてMicrosoft 365という段階を踏んだ導入シナリオもご紹介するようにしています。

Microsoft 365はOffice 365を活用するエンドユーザー様がよりセキュリティを高めたいといった場合に有意義なサービスであることを強調していきたいと思います。

――最後に2019年の目標を教えてください。

川瀬：Office 365は現在、月額版のOfficeとしてのニーズが多いですが、それ以外にも、Exchange OnlineやSharePoint Onlineの構築、Microsoft Teamsの活用など様々なビジネスチャンスを含んでいます。

2019年はライセンス切替だけでなく、そうしたOffice以外を切り口にした活用方法を、より積極的に伝えていきたいですね。

黒澤：2019年に注力したいのは、Microsoft Azureの裾野の拡大です。Microsoft Azureに関する導入・活用事例や提案に役立つ情報を収集してご紹介することで、より多くのパートナー様にMicrosoft Azureをご販売いただくためのご支援ができればと考えています。

くらうどーるのストアを開設されたパートナー様限定!

くらうどーる売り方ガイドを進呈します!

「テレワークを導入したいがデバイスの持ち出しが心配」など
企業の課題をベースに、Microsoftのクラウドソリューションを
売るための**営業ノウハウ**を紹介。
スピーディーに収益を上げるために役立つ情報が満載です。

以下のような課題を解消するサービスをご紹介

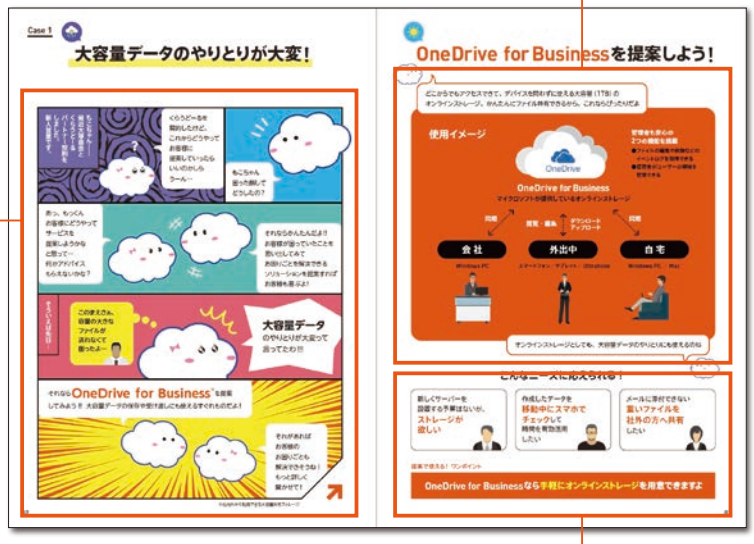
- 大容量データのやりとりをしたい
- メールが多くてチェックが大変
- デバイスの社外持ち出しが心配
- 災害時のバックアップが不安

【紙面紹介】

サービスの詳細が図解で
直感的に理解できます

マンガを使って分かりやすく
お客様の課題と
ソリューションを紹介

サービスを使うことで解消できる
「その他のお困りごと」や
スピーディーに収益を上げるために
役立つセールストークの
ポイントも掲載!



くらうどーる売り方ガイドは、くらうどーるのパートナー契約を
していただいた方へ進呈いたします

くらうどーるのサービスについて詳しく知りたい方は以下までご連絡ください。

cloud-all@otsuka-shokai.co.jp

※すでにパートナー契約をしていただいておりますパートナー様は担当営業までご連絡ください。

パートナー様向けサイトがオープンしました!

キャンペーン情報などの
最新情報はこちらの
パートナー様向け
サイトをご確認ください