

エンジニアリング部門責任者

役職

エンジニアリング担当ディレクター
エンジニアリング部門責任者
エンジニアリング マネー
ジャー R&D 担当ディレクター
R&D マネージャー
製品開発担当ディレクター
製品開発マネージャー

一般的な職務

- エンジニアリング/開発を担当。業務に品質管理が含まれる場合もあり。品質に関しては常に重要な関係者
- 現場での製品の性能について、製造部門と共同で責任を負う 顧客や製品に
- 関する問題を解決
- 顧客の特別注文に対応。正確な仕様とコスト算出のために営業部門と協力することも含む

戦略目標

- 製品化の時間を短縮
- 顧客への応答を迅速化
- 製品のオプションを標準化

社内外からの圧力

- 市場のグローバル化により競争が激化
- 経済的重圧、先行きが不透明なグローバル市場
- 複雑化が進む製品と高まり続ける顧客の期待
- 規制や基準の増加により、コンプライアンスが煩雑化して時間やコストがかかる
- 考えられるすべての要素と競争するために、生産性を高める必要性

イニシアチブ

- 製品のリーン開発
- 社内と社外の顧客への応答率を高める
- 標準化されていないオプションを標準化することで、コストと見積もりの工程を迅速化しながら正確度を高め、さらに製造コストを引き下げる
- 既存の製品や新製品をインターネット接続型にして、インダストリー 4.0 や IoT 対応の新しいビジネス モデルをサポート
- R&D による技術革新の機会、新たな技術、特許を増やす

問題点

- 現在の製品ラインナップでは成長の可能性が限られる
- 競争に遅れないよう技術を革新するには多大なコストがかかる
- 製品開発を迅速化する力や余裕がない(ツール、時間など)
- 規制準拠のために選択肢が限られ、社内リソースが消費される
- 企業戦略の変更や変化(新しい市場への参入、製品の差別化、市場のリーダーに自社を位置付ける、など)に伴う労力、時間、リソースのために社内から圧力をかけられる

有益な情報を聞き出すための質問

- 御社の成長を妨げている見通しや投資はありませんか。
- 能力を制限している領域に目を向けたとき、御社に、人員を増やしたり自動化や技術の導入を検討する傾向はありますか。
- 御社のチーム メンバーは、場所やデバイスに関係なく情報をやり取りしたり、コラボレーションすることがどの程度できていますか。データの編集に関してはどうですか。
- データや CAD モデルへのアクセスを、アクセス権を必要とするユーザー全員の間で、どのようにして共有していますか。
- コラボレーションを改善する最大の機会はどこにありますか。

関係を築く目的

- より詳しく情報を聞き出すことに協力してもらう
- 同僚や社内の他の責任者を紹介してもらう
- オートデスクの熱心な支持者という関係を築く
- エンジニアリング/製品開発の目標達成に向けた、信頼される戦略パートナーになる

働きかける理由

- この人物が監督する領域や社員には、オートデスクのソリューションが大きく影響する経営陣に対して必要な情報やアドバイスを提供する立場にある
- 経営陣からの業務命令や指示を実行する立場にある

報酬形態

- 次の項目に対する会社や部署の評価基準や KPI に基づく賞与
 - 製品の納品にかかった
 - 時間 コストや見積もりの正確さ
 - 製品の性能/保証に関する問題の軽減
 - 製品化までの時間
 - 市場に投入された新製品

実在の人々 | 最新情報

次のアイコンをクリックして、ご自分とつながっている実在の人々の最新情報をチェックしましょう。



製品採用への影響要因

プロジェクト

全社

オートデスクの認知度

低

高

購入決定への影響力

決定に影響を及ぼす人物

意思決定者



注:上記に示した購入決定への影響力と認知度は、多くのお客様の例に基づくものであり、実際の影響力と認知度は会社によって異なる場合があります。営業担当者として、接触した人物の影響力と認知度を正しく把握してください。

製造/生産部門責任者

役職

製造担当ディレクター
製造担当ディレクター
製造マネージャー
生産マネージャー
事業主、社長(中小企業/小規模ビジネスの場合)
業務マネージャー
統括マネージャー

一般的な職務

- 製造業務全体を監督し、製造が必要な期日に間に合い、品質基準を満たし、予算内で完了するように図る通常は、製造部門の最高責任者が上司
- 製造工程が確実に効率よく低コストで進むよう計画を立てる期日に間に合うかどうかを確認する
- 製造工程を監督
- 製造スケジュールを考える
- プロジェクトとリソースの要件を評価する
- ストックする材料を選択、注文、購入する
- 品質管理の基準が設定、確認され、守られているどうかをチェックする
- 製造設備の修理と定期的な保守を計画・実施する
- 改善や新しい技術の必要性を確認する
- 業務効率化のための仕組みを考え、円滑に採り入れる
- 新規と既存のエンジニアリング
- プロジェクトを展開する

戦略目標

- 納期: スケジュールどおりに納品する
- 品質: 仕様を満たすか、仕様以上の品質になるよう徹底する
- コスト: 必要な機能をすべて製品に盛り込んだ状態で、想定しているコストや利益を実現できることを確認する
- ROI: 機械の投資対効果を上げる
- 機械の稼働時間と稼働率を最大化する
- 全工程で生産量を増やす

社内外からの圧力

- パーツの設計が複雑化し、より精密に
- 製造サイクルの短縮
- 競争による利幅への圧力
- 価格引き下げの圧力
- 人員の高齢化と熟練したスキルの不足

イニシアチブ

- 既存の製造プラントとスタッフを活用しつつ、作業を効率化して品質を向上
- 機械の製造能力を最大化
- 非生産的なセットアップを最小限に抑制
- 手戻りや製品不良の可能性を排除
- セットアップと検査を自動化
- 製造にすばやく着手

問題点

- 機械や工作物、切削工具、ツールホルダーが損傷しないかという不安から、機械を無人で動かしたり夜通し稼働させる自信がない
- 現在の働き手の高齢化や定年退職により、経験豊富なスタッフの確保が困難
- 変更申請のために製造が遅れる
- 目先のニーズの重視。将来的なニーズに向けた計画が必要だが、そのための時間の確保が難しく、何が可能かをどうやって探ればよいか分からない

有益な情報を聞き出すための質問

- 改善するうえで、最も重要な指標は何ですか。
- 工場の能力やキャパシティを高めたいと考えるのは、主にどのような目的からですか。
- 入札しても落札できない恐れがあるのは、なぜですか。
- 加工にかかる時間とコストをどのように見積もっていますか。
- 利益に影響する最大の問題は何ですか。
- 機械の無人稼働や夜間稼働を、どのようにして管理していますか。
- 作業に着手する際、どのようなことが心配ですか。
- CAMソフトウェアのユーザーの管理やトレーニングに関して、どのような課題がありますか。
- 多種多様なCNC工作機械のプログラミングを、どのようにして行っていますか。
- 御社のコンサルタントとして、プロセスの進化をサポートしてくれる会社はどこにありますか。
- ここまで話し合ってきた問題に対処するために、今までどのようなことを試みましたか。購買のイニシアチブで、現在他に検討されていることはありますか。
- 製造の段階で発生する予期せぬコストには、どのようなものがありますか(超過勤務手当、工具の用意、材料の追加など)。

関係を築く目的

- より詳しく情報を聞き出すことに協力してもらう
- 同僚や社内の他の責任者を紹介してもらう

働きかける理由

- 最終的な意志決定者とともに予算や戦略に関する決定に関わったり、決定に影響を及ぼすことができる

報酬形態

- 通常の給与に各種手当や福利厚生を上乗せ賞与に、製造目標の達成、コスト削減、収益の向上を反映

実在の人々 | 最新情報

次のアイコンをクリックして、ご自分とつながっている実在の人々の最新情報をチェックしましょう。



購入決定への影響力



製品採用への影響要因



オートデスクの認知度



注:上記に示した購入決定への影響力と認知度は、多くのお客様の例に基づくものであり、実際の影響力と認知度は会社によって異なる場合があります。営業担当者として、接触した人物の影響力と認知度を正しく把握してください。

営業/マーケティング部門責任者

役職

営業/マーケティング担当
ディレクター
提案担当ディレクター
営業マネージャー
営業部門責任者
営業担当ディレクター
アカウント担当ディレクター

一般的な職務

- 営業部門責任者として、営業担当者全員をできるだけ効果的に管理する
- 顧客を開拓し、得意先との関係を築く
- 一般に、担当地域や担当業界がさまざまに異なる営業チームを監督する
- 業界イベント、カンファレンス、見本市、展示会で会社の代表を務める
- 営業活動を監督し、既存の製品の売上拡大、新規顧客開拓や新製品投入による新たな収益源の獲得に務める
- 顧客のロイヤリティを高め、信頼関係を築く
- 魅力的な営業メッセージを考える
- RFQ(見積依頼)やRFP(提案依頼)に応じて、正確で本格的な提案をタイミングを逃さずに提供する
- 業績を予測する

戦略目標

- 会社の利益の拡大
- 新規顧客の開拓
- 利益の追求
- 市場シェアの確保

社内外からの圧力

- 市場のグローバル化により競争が激化
- 経済的重圧、先行きが不透明なグローバル市場
- 複雑化が進む製品と高まり続ける顧客の期待
- 規制や基準の増加により、コンプライアンスが煩雑化して時間やコストがかかる
- 考えられるすべての要素と競争するために、生産性を高める必要性

イニシアチブ

- 営業/見積もりを自動化して入札時間を短縮
- 新しい市場(新しい業界、地域、領域)への進出
- 注文の平均的な数量や金額を増やす
- 顧客ロイヤリティの向上

問題点

- 不正確な見積もりで落札したため、利益が低くなる
- 提案をまとめるのに時間がかかり、結果として機会を逃してしまう
- 特注製品の入札に対応できるエンジニアがいない

有益な情報を聞き出すための質問

- 競合他社がこれまでにに行ったことで、御社の入札の成否に最も影響したことは何ですか。
- 顧客満足度と顧客維持率には、どのような傾向が見られますか。
- 落札率とその傾向を教えてください。
- 落札できるプロジェクトを__%増やせるとしたら、ビジネスにどのような影響がありますか。
- 営業担当者の勤続年数とスキルは、入札の質と正確さにどのように影響しますか。
- 入札時に御社の価値を示すために、エンジニアリング情報やビジュアライゼーションをどのように利用していますか。
- 必要なエンジニアリング情報がそろわないために入札が遅れることは、どれくらい頻繁にありますか。
- 入札応答の質を強化するために、プロジェクトマネージャーや入札レビューチームをどの程度利用していますか。

関係を築く目的

- お客様に提示する資料や提案を作成する際に、オートデスクのツールを採用してもらえよう力添えしてもらおう
- オートデスクのツールは見積もりや提案の作成に大きな価値を発揮し、差別化できることを示せる
- 収益に影響しているがオートデスクのツールで解決できる問題が分かる。オートデスクに投資する大きな理由

働きかける理由

- 顧客関係を営業やマーケティングの面から担当し、収益拡大の責任を負っている
- 収益拡大に効果的なイニシアチブは、コスト削減以上に高い関心を引くことが多い

報酬形態

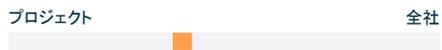
- KPIに基づく営業特別手当
- 達成した売上やマージンに基づく歩合

実在の人々 | 最新情報

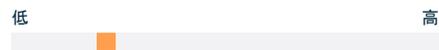
次のアイコンをクリックして、ご自分とつながっている実在の人々の最新情報をチェックしましょう。



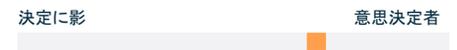
製品採用への影響要因



オートデスクの認知度



購入決定への影響力



注:上記に示した購入決定への影響力と認知度は、多くのお客様の例に基づくものであり、実際の影響力と認知度は会社によって異なる場合があります。営業担当者として、接触した人物の影響力と認知度を正しく把握してください。

設計者/エンジニア

役職

機械エンジニア
電気制御エンジニア
製造エンジニア
設計マネージャー
設計者
工業デザイナー

一般的な職務

- 主な業務は、製品の設計やエンジニアリング、製造可能性の判断、リソースの割り当て
- 製造可能で収益を生み出せる製品やプロセスを開発新製品開発を担当することが多い

戦略目標

- 収益や市場シェアの拡大
- 製品化までの時間を短縮
- 顧客満足度の向上/リピート客の獲得

社内外からの圧力

- 開発、材料、製造にかかるコスト
 - R&D のコスト(技術革新を、コスト削減の方法として評価する)
- 期日を守る
- 製品/プロジェクトをスケジュールどおりに納品する

イニシアチブ

- 設計のサイクル タイムを短縮
- 付加価値を生み出さないエンジニアリング時間を削減

問題点

- エンジニアとそれ以外の社員のコミュニケーション不足
- 効率の悪いプロセス
- 機能不足のツール
- エンジニアリングの工程中にモデルのデータの整合性が失われる

有益な情報を聞き出すための質問

- お客様はどういった業務を担当されていますか。
- お客様の職務を教えてください。
- 設計が完了するまでに、どれくらい時間がかかりますか。
- エンジニアリング部門以外のチームや外部の協力会社と共同で作業することはありますか。
- 設計データをどのようにして共有していますか。
- 廃棄物の削減、技術革新、物理的に製作する試作品の数の削減、サステナビリティなど、会社に取り組んでいるイニシアチブがあることは、ご存じですか。こうしたイニシアチブの責任者はどなたですか。
- ご自分の設計の検証やシミュレーションは行っていますか。

実在の人々 | 最新情報

関係を築く目的

- 上層部に質問する際に力添えしてもらう
- **現状把握**が必要
- 提案する解決策を、この人物に支持してもらう必要がある

働きかける理由

- オートデスクの認知度を高め、製品使用の必要性を訴えてもらう
- 製品の採用や契約更新のカギを握る人物

報酬形態

- 通常は、プロジェクトの収益をもとに年末賞与が支払われる

オートデスクの認知度

低 高

購入決定への影響力

決定に影響を及ぼす人物 意思決定者

製品採用への影響要因

プロジェクト 全社

注: 上記に示した購入決定への影響力と認知度は、多くのお客様の例に基づくものであり、実際の影響力と認知度は会社によって異なる場合があります。営業担当者として、接触した人物の影響力と認知度を正しく把握してください。

ライセンス マネージャー

役職

CADマネージャー

ITマネージャー

一般的な職務

- IT
 - ソフトウェア ライセンス契約の調整
 - 新規契約や契約更新が必要なライセンスの管理
 - ライセンス費用節約の機会をさぐり、ライセンスの価値を最大化
 - 選択肢を推奨することで IT イニシアチブをサポート
 - 新登場のテクノロジーを把握
 - ハードウェアを管理
- CAD (CAD マネージャーが IT を管理している場合もあり)
 - 図面の最終チェックで標準が満たされていることを確認して承認
 - CAD テンプレートを使用するよう、標準テンプレートを開発してライブラリを構築
 - ソフトウェアの評価
 - ソフトウェアが、現在のワークフローと新しいワークフローに与える影響を把握
 - ソフトウェアの導入、トレーニング、サポート
 - (CAD 関連の) プロセスを改善
 - ソフトウェアのエキスパート

戦略目標

- ソフトウェアの標準化と有効化
- ソフトウェアの投資を回収
- 会社の目標と足並みをそろえる

社内外からの圧力

- ソフトウェア予算の制限
- 時間の制限
- トレーニング資料の欠如
- ソフトウェア ベンダーのポリシーの変更 (保守プランからサブスクリプションへの移行、永久ライセンスの提供終了、シングルユーザーかマルチユーザーか)
- ベンダーのリリース サイクル

イニシアチブ

- 現在のソフトウェア資産の利用率を向上
- ソフトウェアに必要な予算を予測可能に
- ベストプラクティスの活用: 確立済みの標準に従うよう徹底

問題点

- ソフトウェアの問題がエンジニアリングの生産性に影響
- ソフトウェアや新しいプロセスがエンジニアの間に定着しない
- エンド ユーザーが変更に対して抵抗感を示す
- 改善に投資できるだけの予算がない

有益な情報を聞き出すための質問

- IT
 - 御社には事業部がいくつありますか。
 - 御社のビジネスは地域密着、全国展開、グローバル展開のどれですか。
 - 御社では、事業部ごとに独立して業務を進めていますか。それとも事業部同士で密接に連携して進めていますか (たとえば、設計データや標準を、製品ライン グループ間で共有することはありますか)。
 - 現在、IT 全体で取り組んでいるイニシアチブは何ですか (ソフトウェア資産の統合、ソフトウェア プラットフォームの標準化、PLM など)。
- CAD マネージャー
 - 現在、どのようなシステム/ソフトウェアをお使いですか。
 - 本年の計画やイニシアチブは何かありますか (PDM、2D から 3D への移行など)。
 - 現在のワークフローには、どのような問題がありますか。

関係を築く目的

現状把握が必要
提案する解決策を、この人物に支持してもらう必要がある IT に関する懸念の把握

働きかける理由

既存のライセンスの契約更新に関する話題から始める
ライセンスやソフトウェア資産を増やせる機会がある
ソフトウェアの利用状況が分かる
組織の構造が詳しく分かる

報酬形態

給与 + 会社の業績に基づく年間賞与
一般に、CAD プロジェクトの業績に結びついて賞与が増減することはない

実在の人々 | 最新情報

次のアイコンをクリックして、ご自分とつながっている実在の人々の最新情報をチェックしましょう。



購入決定への影響力



製品採用への影響要因



オートデスクの認知度



注:上記に示した購入決定への影響力と認知度は、多くのお客様の例に基づくものであり、実際の影響力と認知度は会社によって異なる場合があります。営業担当者として、接触した人物の影響力と認知度を正しく把握してください。

製造部門のユーザー

役職

機械エンジニア
製造エンジニア 機械工
CNC オペレーター
CNC オペレーター機械工
CNC オペレーター兼プログラマー

一般的な職務

- 加工パーツを生産するために、コンピューター数値制御(CNC)工作機械のプログラミング、セットアップ、操作を担当。品質基準と安全基準を守り、記録を保存し、機器の保守とストックの管理を行う
- 設計の製造可能性をレビュー
- 加工計画を立てるために、作業順序、エンジニアリング計画、材料、仕様、図面、加工パラメーターを調査し、ジオメトリ寸法と幾何公差(GD&T)を解釈
- 材料の梱卸しを計画
- セットアップを検証するために、位置の測定、最初に加工するパーツと工作物見本のチェックを行い、品質基準を順守切削工具の用意があるかどうかをチェックし、注文が必要な工具を要求。
- 工具のセットアップが完了していることを確認
- 勤務交代時に作業が引き継がれるよう、操作内容、普段と異なること、引き続き必要なことを文書化して伝達操作内容を文書化するために、製造記録と品質記録を作成
- 社内の品質基準、顧客が求める品質基準、国際品質基準を順守
- 工作物保持装置を設計してファブリケーションをサポート
- 社外のサプライヤーとの連携
- 製造作業の手順書を作成し、製造プロセスを改善/手順どおりに行われていない製造を報告製造した加工パーツの品質をチェック。
- プロセスの途中と最後に検査を実行

戦略目標

- 製造スケジュールを守る
- 最低でも、品質基準以上の製品をつくる

社内外からの圧力

- コスト: 工具にかかるコスト
- 品質: 必要な品質基準を満たす
- 時間: 切削加工時間、工作機械の稼働時間、スケジュールどおりの納品

イニシアチブ

- 加工のサイクル
- タイムを短縮 工具のコストを削減
- 表面仕上げ加工の質を向上
- 加工したパーツの正確度を向上
- セットアップ時間の短縮
- 不良率を低減

問題点

- 工作機械を止めないようという圧力
- 新しいテクノロジーに関する認識不足(工作機械上でパーツを自動検査できるオンマシン検証など)
- 加工プロセスのコンポーネントのすべてはシミュレーションできないため、高価または複雑な工作機械や切削工具が傷まないか不安になる
- スキルのあるスタッフによる製造プロセスの効率化が、彼らが現在使いこなせるツールにだけ限定され、製造に影響が及んでいる
- 予算や意思決定プロセスに対する影響力がない今ま
- 与え異なるプロセス/テクノロジー/プロバイダーの採用に消極的

有益な情報を聞き出すための質問

- 機械の無人稼働や夜間稼働を、どのようにして管理していますか。作業に着手する際、どのようなことが心配ですか。
- 通常だと、工作機械のセットアップにどれくらい時間がかかりますか。最も時間がかかる場合はどれくらいですか。
- プリズム形状以外(棒状の長方形のストック)のパーツの加工は行っていますか正確な加工のシミュレーションとツールパスの検証は、どのようにして行っていますか。
- 加工後の手作業による仕上げは、バリ取りを含めてどの程度ありますか。

関係を築く目的

- 上層部に質問する際に力添えしてもらおう 現状把握が必要

働きかける理由

- 製造/生産と設計の影響を把握する

報酬形態

- 基本給/超過勤務手当/(社員全員または個人を対象にした)賞与

実在の人々 | 最新情報

次のアイコンをクリックして、ご自分とつながっている実在の人々の最新情報をチェックしましょう。



購入決定への影響力

決定に影響を及ぼす人物 意思決定者

製品採用への影響要因

プロジェクト 全社

オートデスクの認知度

低 高

注:上記に示した購入決定への影響力と認知度は、多くのお客様の例に基づくものであり、実際の影響力と認知度は会社によって異なる場合があります。営業担当者として、接触した人物の影響力と認知度を正しく把握してください。

経営陣

役職

事業主/CEO/社長(小規模企業)
統括マネージャー
CIO/COO
CDO(最高デジタル責任者)
部門責任者
管理ディレクター

一般的な職務

- 長期的な企業戦略や方針の立案、実行、管理
- 投資対効果を強化するために投資と利益のバランスを図る

戦略目標

- ビジネスの成長を推進
- 利益を追求
- ビジネスの長期発展を図る

社内外からの圧力

- 製品の性質の変化、グローバル化、競争、複雑さ
- 投資と利益のバランス、スキルの差、製造物の性質の変化と複雑化

イニシアチブ

- 売上の拡大
- より高品質でスマートな製品の製造
- 生産性の向上と自動化の推進
- 新製品の開発と新しい市場の開拓
- スマートな製品が提供するサービスで収益を増加

問題点

- 日々の業務が多忙すぎて、業務を革新したり新しい構想を練る時間がない
デジタルに詳しい
- 人材の開拓、採用、維持
- 種々雑多なシステムが混在していてスムーズに統合できない
- クラウドのセキュリティと会社の知的財産の保護に不安がある

有益な情報を聞き出すための質問

- 御社の製品は、営業やエンジニアリングのリソースがあまり関わらなくても、個別の顧客に合わせて簡単に構成変更できますか。
- どのような方法でコラボレーションしていますか。コラボレーションの素早さ、品質、効果はどうですか。
- 御社の製造部は、製品構成の多様化や土壇場での変更、期日の変更に対処することができますか。
- 御社の製品は、従来の交換部品の販売やアフター サービス以外の方法で、販売後に企業に収益をもたらすことはできますか。
- 御社の製品は、インターネット接続を介して監視し、性能を改善することができますか。
- 製品データを製品開発部に直接フィードバックするために、どのような方法をとっていますか。

関係を築く目的

- オートデスクに対する認識を変える
- オートデスクが提携先にふさわしい企業であると確信してもらう
- 他の部署の責任者やマネージャーに質問できるよう力添えしてもらう

働きかける理由

- 社内での影響力が大きく、承認権がある
- 社内の他の責任者を紹介してもらえる
- 投資の可否を決定できる
- オートデスク製品の全社導入を承認してもらえる

報酬形態

- 株価の上昇(公開株の場合)
- 会社の収益向上

実在の人々 | 最新情報

次のアイコンをクリックして、ご自分とつながっている実在の人々の最新情報をチェックしましょう。



製品採用への影響要因

プロジェクト 全社

オートデスクの認知度

低 高

購入決定への影響力

決定に影響を及ぼす人物 意思決定者

注: 上記に示した購入決定への影響力と認知度は、多くのお客様の例に基づくものであり、実際の影響力と認知度は会社によって異なる場合があります。営業担当者として、接触した人物の影響力と認知度を正しく把握してください。

エンジニアリング/製造工程担当エグゼクティブ

役職

エンジニアリング部長
製造工程部長
製造部長
生産部長
品質管理部長
エンジニアリング担当ディレクター
製造工程担当ディレクター
統括マネージャー

一般的な職務

- 会社の目標に沿って製品開発と製造戦略を定義し実行
- 最新の設計/製造テクノロジーを把握し、最適な導入方法や定着方法を判断
- 生産性と効率性の向上
- 製品の品質とブランドの評判を確立
- 複数の職務に関連したり、予算を超える大規模購買に関する決議案を承認
- 設備投資 (CAPEX) やサプライヤーとの提携に関する決議案を評価して承認
- 会社の成長に寄与する製造方法を指示し調整
- 恒常的な品質改善につながる環境を構築し、優れた品質を生み出すシステムを導入

戦略目標

- 既存製品と新製品に関する戦略を推進
- 会社の成長と利益を追求/エンジニアリングから価値の高い成果を確実に引き出す
- 技術革新を推進して市場のニーズに応える
- コストと品質をバランスよく実現
- 生産性と効率性を向上
- 直接人件費を管理
- 経営幹部レベルの責任者と連携して担当部署の戦略と目標を設定
- 収益を拡大
- 競走上の差別化を図る

社内外からの圧力

- 製造部の要求に応えつつ営業と顧客のニーズにもバランスよく対応、製品データを集約して重複やミスの可能性を減らす
- 製品の性質の変化、デジタル化と自動化がコスト削減のための最優先課題、グローバル化、競争と複雑化、顧客のニーズ

イニシアチブ

- 全体設備効率(OEE) リーン
- 生産方式
- JIT:ジャスト イン タイム製造

問題点

- 目先のニーズの重視。将来的なニーズに向けた計画が必要だが、そのための時間の確保が難しく、何が可能かをどうやって探ればよいか分からない
- 製品開発を迅速化できる力や余裕がない(ツール、時間など)
- 競争相手からの圧力
- 新製品開発に多額のコストがかかる

有益な情報を聞き出すための質問

- 御社の製造部は、製品構成の多様化や土壇場での変更、期日の変更に対処することができますか。
- 御社の製品は、従来の交換部品の販売やアフター サービス以外の方法で、販売後に企業に収益をもたらすことはできますか。御社の製品に、インターネットを介して監視し、性能改善につなげるサービスは付いていますか。
- 製品データに簡単にアクセスして開発に利用し、顧客に新しいサービスを提供できるよう IT システムの機能を強化するために、どのようなことをなされていますか。
- 御社の製品は、営業やエンジニアリングのリソースがあまり関わらなくても、個別の顧客に合わせて構成変更できますか。
- 御社のコラボレーションの素早さ、品質、効果をどのように評価しますか。
- 注文情報が見つからなかったり不正確だと、どうなりますか。
- データや明確な情報を入手するのに、どれくらいのコストがかかっていますか。

関係を築く目的

- オートデスクに対する認識を変える
- 技術を大幅に革新し、より質の高い製品を時間をかけずに開発するには、オートデスクがサポート役にふさわしい企業であると確信してもらう
- 他の部署の責任者やマネージャーに質問できるような力添えしてもらう

働きかける理由

- 設計や製造のテクノロジーの評価や導入を直接担当
- 会社の製品開発に影響力を持つ
- 社内の他の責任者を紹介してもらえる
- 計画の採用を支持してくれる可能性がある
- エンジニアリング担当者は技術革新を好む

報酬形態

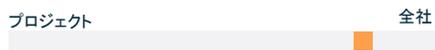
- 新製品の開発 生産性と品質の向上

実在の人々 | 最新情報

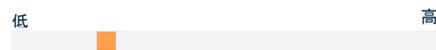
次のアイコンをクリックして、ご自分とつながっている実在の人々の最新情報をチェックしましょう。



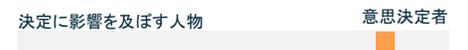
製品採用への影響要因



オートデスクの認知度



購入決定への影響力



注:上記に示した購入決定への影響力と認知度は、多くのお客様の例に基づくものであり、実際の影響力と認知度は会社によって異なる場合があります。営業担当者として、接触した人物の影響力と認知度を正しく把握してください。

営業/マーケティング担当エグゼクティブ

役職

営業部長 マーケティング部長
営業担当ディレクター
マーケティング担当ディレクター
マーケティング部門責任者

一般的な職務

- すべての製品ラインと市場を対象に会社の営業戦略を定義し実行
- 市場に求められているものや変化するニーズを把握
- 営業目標の設定と達成
- 優秀な営業担当者の採用と育成
- 売上拡大に向けて営業戦略を推進
- 事業開発プログラムと事業開発活動のすべてを指揮し、管理
- 年間販売数を決めて利潤追求計画を立てるために、市場戦略を展開して傾向と成果を分析
- 重要な顧客との関係を管理し、成約が見込める戦略的な場面に参加

戦略目標

- 新製品を市場に素早く投入して収益化 新規市場や隣接市場への参入

社内外からの圧力

- 製品の性質の変化、グローバル化、競争と複雑化、顧客のニーズ
- 顧客に迅速かつ的確に対応できるよう、まとまりのないシステムから正確な情報を引き出して集約

イニシアチブ

- 売上の拡大
- 収益の拡大

問題点

- マーケティング活動と営業活動が一貫していない
- 拡張性のある営業戦略の導入
- 現在の入札プロセスでは効率が悪く、すぐに応答できない

有益な情報を聞き出すための質問

- 御社の製品は、営業やエンジニアリングのリソースがあまり関わらなくても、個別の顧客に合わせて簡単に構成変更できますか。
- どのような方法でコラボレーションしていますか。
- コラボレーションの素早さ、品質、効果はどうですか。
- 御社の製造部は、製品構成の多様化や土壇場での変更、期日の変更に対処することができますか。
- 御社の製品は、従来の交換部品の販売やアフター サービス以外の方法で、販売後に企業に収益をもたらすことはできますか。
- 御社の製品は、インターネット接続を介して監視し、性能を改善することができますか。
- 製品データを製品開発部に直接フィードバックするために、どのような方法をとっていますか。

関係を築く目的

- オートデスクに対する認識を変える
- 製品の品質を高め、売上を伸ばして大きな利益を上げるには、オートデスクがサポート役にふさわしい企業であると確信してもらう
- 他の部署の責任者やマネージャーに質問できるような力添えしてもらう

働きかける理由

- 会社の売上拡大の直接の責任者であり、重任にさらされている
- 会社の製品開発計画と市場開拓計画に対して影響力を持つ
- 社内の他の責任者を紹介してもらえる
- 投資の提案を支持してくれる可能性がある
- 営業担当者は革新を好む

報酬形態

- 売上の増大
- 収益
- 営業コスト
- 新しい市場への進出/市場シェアの獲得

製品採用への影響要因

プロジェクト

全社

オートデスクの認知度

低



購入決定への影響力

決定に影響を及ぼす人物

意思決定者

注:上記に示した購入決定への影響力と認知度は、多くのお客様の例に基づくものであり、実際の影響力と認知度は会社によって異なる場合があります。営業担当者として、接触した人物の影響力と認知度を正しく把握してください。

