

NCAC<Net Computing Academy>事例のご紹介

株式会社アイネット様

開催日： 2018年7月9日(ベーシック&ビジネスモデル)/ 7月23日(セールス&マーケティング)

研修期間： 1.5日間

参加人数： 10名

講師： 津田 邦和

目的と課題

「クラウド時代の守りと攻め! 新しいことへのチャレンジを忘れない!」

- ・クラウドによるビジネス変化への理解と対応を学ぶ。
- ・クラウドの構造と顧客メリット、特にコストダウンの要素を理解する。
- ・クラウド提案の重要かつ必須のスキルを身に付ける。

プログラム

■ 1日目 | NCACベーシック&ビジネスモデルコース

テキストによる研修

【プログラム】

- 1.コンピュータとネットワークの基礎
 - 2.ネットコンピューティングの概略
 - 3.ネットコンピューティングのビジネスモデルと特徴
 - 4.クラウドの構造の詳細と重要事項
 - 5.クラウドを活用した応用サービスの広がり
- <質疑応答・気づきのシェア>



■ 2日目 | NCACセールス&マーケティング

テキストによる研修+販売ロールプレイング

【プログラム】

- 1.クラウドによるITマーケットの変化
- 2.クラウドのメリットとリスク
- 3.クラウドサービス準備のプロセス
- 4.業務システムのクラウド提案手順
- 5.クラウドの事例
- 6.モバイルクラウド市場とシステムモデルの概略

【実践】 ロールプレイング&ディスカッション

※営業とお客様に分かれて習得したスキルを活用しクラウド販売を行います。

<質疑応答・気づきのシェア>



研修を受けて

企画者の感想



池部 俊昭 様

クラウド提案が当たり前となっている中で、得てしてクラウドの良い事ばかりを並び立てることが提案と思いがちですが、お客様のニーズに答えた最適な提案をするためには、クラウドのメリットだけでなくデメリットも正確に把握し、お客様にお伝えすることが必要と考え、今回の研修を実施しました。

研修の中で実際に営業する際の知識を具体的に教えていただき、大変有意義な研修でした。津田様には今回も大変感謝しております。

受講者の感想

- ・AWSやAzureとの違いやデータセンターのメリットについて明確になった。特にデータセンターのメリットはわかっているつもりだったが、今日の話聞いて整理されたため、今後に活かしたい。
- ・最適なDCを提案する際のDCの調査の仕方。
- ・クラウドの提案は普段もやっていたが、かなり片手落ちだったことが分かった。説明はしていても、それが何故なのかが落ちていることを非常に痛感した。
- ・クラウドの提案はこれまでも行っており、それなりに知っているつもりでしたが、「何となく」知っている程度であったことがよくわかりました。お聞きした話、頂いた資料を参考に、自分自身の血肉にして今後に役立てたいと思います。
- ・今までクラウド・ASP・SaaSを何となく使っていたことに気付いた。PaaSの定義を注意しなければいけないと教わったので、自分も理解していないと説明できないので、そこを整理して、お客様にあわせたサービスの提案をしていきたい。
- ・今回の受講者は営業の参加が多く感じましたが、役割等関係なくSEも受講すべきと感じました。現場でお客様と関わっている人員にて提案につながると感じます。
- ・自己学習と経験、周りの知識から提案活動を行うことが多かったのですが、今回の研修で纏まったポイントを習得できましたので日々の業務に活かします。実際、観点として認識していなかったクラウドの知識を直近の業務で活かせる有用な知識が得られたと感じております。
- ・クラウドに遠い部署にいる。今の自社のメリットとしてお客様にDCやクラウドをご紹介したいと思っていたが、どうすればよいか分からなかった。テキストにあるクラウドメリットを出せばお客様が納得する可能性を感じた。
- ・制御事業部はクラウドがないので、逆にチャンスであると思う。提案していきたい。

(その他、感想を頂戴しました。)

コメント

クラウド市場は、大きな成長局面にあります。デジタルトランスフォーとされるイノベーションも個々に発生していますが、それよりはるかに大きな規模で「従来業務システムのクラウド化」が動き出しています。これは、ケタの違う市場規模での展開となることと合わせて、従来Sierのビジネスの一部を奪うという意味で大きなインパクトがあります。

その意味でも、このセミナーは次の時代のSierと受託開発ベンダー、さらにはクラウド基盤ベンダーにとって、生命線にかかわるものとなる可能性があります。

ぜひアイネット様でも、事業拡大と現状顧客の守りの両面で、今回身に着けたノウハウを顧客提案に反映し、良いビジネスを展開して頂くことを祈念しています。

