

NCAC<Net Computing Academy>事例のご紹介

AGS株式会社様

開催日： 2019年5月27日/ 6月12日

研修期間： 2日間

参加人数： 16名

(受講者所属:法人営業部・法人システム第一部・公共営業部・金融営業部・公共システム第一部、他)

講師： 津田 邦和

目的と課題

- ・クラウドとDC活用のメリット・デメリットとモデル選定方法を理解し、最適かつ具体的な提案方法を習得する。
- ・世の中の動向や他社の状況を把握することにより、オンプレミスを導入しているお客様への最適な提案方法を学ぶ。

興味を持った内容と気づき

■ 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

■ 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



Q：NCACを受講して興味をもった内容はありましたか？

- ・業種や自治体でのクラウド化の経緯や動向
- ・新しいイノベーションに関わる内容
- ・世の中の動向
- ・クラウドのメリット
- ・クラウドビジネス展開の一般論ではなく、具体的な展開方法
- ・AI・クラウド・IoT等の近未来の話



Q：ロールプレイングについて、何か発見はありましたか？

- ・デメリットをうまく説明しながら悪い印象とならないよう説明すること
- ・クラウド化のメリットを理解していても、クラウド化のデメリットを質問されると的確な回答が出来なかった。Q&Aのパターンをあらかじめ用意する必要性を感じた
- ・学んだ知識は話さないと身につかないことを身に染みて感じた。
- ・なんとなく分かっているでは、実際の提案の場で、論理的にお客様を説得できないと感じた。また、デメリットを明示しない提案は、思っていた以上に胡散臭くなる事が理解できた。



研修を受けて

企画者からのメッセージ

クラウドビジネス推進部 鈴木 剛 様

市場では物理的なDCサービスから仮想的なクラウドサービス（IaaS）活用に流れが加速しつつある中、クラウドサービスへの販促強化が急務となっており頭を抱えておりました。その時、当研修と出会い求めていた答えが「見えた」と感じたことは嘘ではございません。さらに、講師である津田様の豊富な知識・経験が気づきとなり、弊社の営業活動にプラス影響を与えると感じ、教育サービスを活用させていただきました。

結果は、受講者感想の通りです。

NCRI様、当サービスに出会えて本当によかったと感じました。

受講者の感想

- ・なんとなくわかっていたクラウドのメリットを細分化し、明確に説明すべきポイントが理解できた。
- ・クラウドにするとセキュリティ面の心配があると考えていたが、重要なデータを扱う場合は、物理サーバーを組み合わせて使うなど、様々な方法があることを知った。クラウド化を進めたいが、どうしたらよいかわからないようなユーザには、研修で使った表などを参考にし、お客様に最適な環境を提案できると思った。
- ・オンプレからクラウドへの更改時期の只中にいることを再認識でき、弊社で既存顧客にクラウド化を提案できなければ、他社に顧客を取られ得るという危機感を感じた。
- ・自治体は確かに「デフォルトバイクラウド」なので、いつの間にかハードルが低くなり、それどころか推奨または指定されることが多くなっている。けど、職員の人たちは、今回教えていただいたようなメリット・デメリット、またはクラウドとは何か、知らないままクラウドを選択するようになってきている気がする。改めて話せるようになる事で、当たり前のことを当たり前伝え、他社と差別化できる営業活動または提案書作成に活かしたいと思いました。
- ・講師が業界を熟知されており、業界の未来や今行すべき具体的な商談を教えていただき有意義でした。また、どんなことを質問しても的確に回答頂けたのがためになりました。
- ・クラウド事業を提案するにあたり、オンプレミスとクラウドを比較してクラウドのメリットをお伝えすることが重要だと感じた。お客様に言われてからクラウドの提案を行うのではなく、いかにお客様に最適なクラウドの提案を行うことができるのが重要となってくる。

（その他、感想を頂戴しました。）

コメント

クラウド提案において、クラウドがもたらす顧客メリットを考えることが意外に見落とされています。メリットの中で典型的な例としてコストメリットがありますが、その低減の背景や条件・構造を理解することで、提案の競争力やビジネス収益確保にもつながることとなりますので、重要なノウハウとなります。

さらには、最近では国の政策としてもクラウドバイデフォルトとされており、コストだけでなく利便性と新しい価値創造も可能となることもご理解いただきたいと思います。クラウドのメリット・デメリットを熟知し、かつ最適なモデル選定を実施し、これまで以上に顧客の信頼を得て、今後のAGS様の提案活動に活かしていただければ幸いです。

