

# 当社の『サイバーマニュアル』が「月刊テレコミュニケーション」にて掲載。 企業内SNS活用で営業職0人の手法が紹介されています



経験を蓄積して社員全員で使えるようにする『サイバーマニュアル』が、6月25日発行の「月刊テレコミュニケーション」で紹介されました。

社員それぞれの知識を共有して専任の営業職を0人にした、当社のUC（ユニファイド・コミュニケーション）を用いた営業手法が掲載されています。

当社の『サイバーマニュアル』が「月刊テレコミュニケーション」（2014年6月25日発行）に特集されました。

▼サイバーマニュアル: [http://www.sangikyo.co.jp/article\\_service/article/index.html](http://www.sangikyo.co.jp/article_service/article/index.html)

「月刊テレコミュニケーション」は、1984年9月の創刊の“情報通信ビジネスの最前線”が分かる通信業界ビジネスリーダーのための専門情報誌。

7月号のUC(Unified Communications)特集において、弊社の取り組みが紹介されています。

## 【『たこつぼ化』からの脱却！\_コミュニケーション型 企業内SNS】

当社で独自開発した製品『サイバーマニュアル』は、業務をネットワーク上でマニュアル化し、従業員全体で共有できる「企業内SNS」です。

お客様ごとに生じるニーズに個人で対応するには相当の時間を要します。

当社では『サイバーマニュアル』を従業員が日常的に利用しています。

そのため、商品知識、専門知識や取引情報、顧客情報を部門の壁を越えて共有できるのです。

属人化しがちな専門スキルやノウハウを組織全体の知識としています。

これによって、誰がどの業務を担当しても一定以上の業務品質を確保できます。

## 【「専任の営業職0人」で行う営業活動とは？\_当社独自の営業スタイル】

当社には専任の営業職は存在しません。

顧客企業に技術派遣で常駐するエンジニアが企業に最適な商材を組み合わせた提案を行います。

『サイバーマニュアル』によってリレーションシップが強化され、知識の共有を行なうことで、お客様に多角的なアプローチを行なうことができるのです。

「月刊テレコミュニケーション」は、こうした当社独自のUCを2ページにわたって紹介しています。

当社では今後もお客様のニーズに合わせた業務提案を行なって参ります。

掲載メディアのウェブサイトはこちら

▼月刊テレコミュニケーション <http://www.telecomi.biz/index.html>