

ipad(サーフェイス) の活用について

2020年8月

営業推進室

1. 背景
2. 展開
3. 今後のスケジュール

背景

数年前にipad導入されるも活用に関する具体的な発信がないため、現状は「カーチェックス」の活用のみとなっている。

今後は・・・

お客様の利便性向上と営業スタッフの効率
向上を目指し、お客様とのコミュニケーション
において「デジタルとリアルの融合」が急速に
進展していくなか、ipad（サーフェイス）の活用が
必要不可欠となる。

<展開の目的>

営業スタッフは限られた時間の中で、商談時間を半減するために、いかにお客様に分かりやすく短時間で説明をする必要がある。

⇒ **ipad（サーフェス）の機能面を最大限の
利用し時間短縮を図る**

<ipad（サーフェイス）の活用>

1. 営業人財育成リーダー会議でipad（サーフェイス）の活用方法に取り組み各店で共有を図る。

⇒ 各店リーダーは全員が活用していく推進役

2. コロナ対策としてオンライン商談（DK発信）が全国のダイハツで一斉にスタート。

⇒ 各店リーダーは店長とともに推進役

3. 今後のスケジュール

<展開スケジュール>

対象領域	展開内容	展開時期
IT関連	ipad(サーフI入) の活用	20年7月～
	オンライン商談	20年11月～ 予定