

ipad(サーフェス) 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-フェス）の活用>

1. 営業人財育成リーダー会議でipad（サ-フェス）
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

Light you up  DAIHATSU

<展開スケジュール>

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