

<< 樹脂営業技術課の営業会議について >>

日頃より、営業技術課の営業活動 及び 新製品育成にご協力頂きまして、ありがとうございます。

樹脂営業技術課では、具体化計画書で方策の一つとして、生産革新(効率の20%向上) を目標に定期的な営業会議を実施し、具体的な実施事項を決定しております。

営業は、個々で得意先 担当を持っており、客先に合わせての単独での活動になりがちです。

樹脂営業技術課として 生産改革を行う目的で、課員全員参加で会議を実施しております。

その中で実施して参りました内容を簡単にご紹介いたします。

1) 3Dプリンター導入検討～購入 (費用対効果の確認後購入)

3Dプリンターの活用をすることによる見積もりの効率化、問題点の把握～対策
めっき治具手配 梱包サンプル手配の工期短縮 等々 治具の製作も検討中です。

2) 金型廃棄の推進

金型廃棄情報の共有化 補用金型の預り費用支払い情報共有化～廃棄の推進
客先資産管理(預り書)と金型・治具・設備 仕様書のデータ化を検討中。

3) 得意先ファイル・製品ファイルの統一化

ファイリング形式・保管場所を統一化することにより、個人管理ではなく営業全体で
データ管理が出来る様にする。 担当不在の時、業務引継ぎ時の効率化

4) 資材・経費UPの販売価格への反映と情報の共有化

お客様とのコストUP交渉は非常に難しい仕事です。営業で情報を共有化することで
コストUP資料のまとめ・エビデンスの共有・交渉ノウハウを共有し 信用を失わない
効率の良い交渉を実施する様にしております。

5) 見積もり「新規受注報告書」ファイルの更新

今まで、エクセルファイルで見積もり～受注情報の共有化をしていたが、
Kathenaを使用し 見積もり～受注の状況を共有化を実施する様にしました。

また、技術伝承の重要な項目として

6) 「技術ノウハウのまとめ」を行っております。

金型製作・成形・めっき・塗装 等の今まで量産化した経験技術のまとめを行い
柿原独自の技術教育の実施、及び リスクを受注段階で把握し金型設計・工程設計に活かす。
また、客先へ技術提案が出来る様に保有技術の把握を行います。

その他、客先情報の共有(与信管理)・名刺管理の共有化・社内設備情報の共有化 等々
さまざまな、内容を議論し個々の業務に反映しております。

課内だけでは実施できない内容もあり、他の部署にもお願いすることがあると思います。

今後とも、ご協力頂けます様、よろしくお願い致します。