



2012年

新春号

目次

- 1....Manager' s Eye
- 2....シンククライアントシアター
- 3....ご紹介・情報コーナー
- 4....編集あとがき

謹
賀
新
年

謹んで新春のご祝詞を申し上げます
昨年中は格別のご厚情にあずかり、心より御礼申し上げます。
御社のますますのご発展を祈念しますとともに、
本年もなお一層のお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。

有限会社インプルーブ／株式会社インフィニティ 代表取締役 大畑智明

オフィスクラウドからクラウドへ

私どもはパソコンの問題解決策としてオフィスクラウドを推奨して来ましたが、その中核となるサーバーは企業内に設置するのが100%でした。オフィスクラウドにより社内でクラウド化を実施、次のステップとして、サーバーのリプレース時期にはデータセンターにサーバーを移行し、完全クラウド化を実現する。これが弊社のクラウド化に向けてのご提案です。

単なるデータ保管の為のサーバーに比べてオフィスクラウドの場合は、サーバーにすべてのソフトとデータを保管している為、サーバーをデータセンターに移動することで完全クラウド化を実現することができます。震災対策としてもセキュリティ対策としても他に無い最善の手段と言えます。

オフィスクラウドの次のステップとしてのデータセンター利用開始は数年後の計画でした。しかし、東日本の震災以後、企業内にサーバーを設置することへの不安を訴えるお客様も増えて来たこともあって検討を早めることにしました。問題となるのはデータセンターの設置場所です。候補として挙げられているのは九州と海外。お客様の希望により選択出来る様にする予定ですが、海外からみると日本こそ危ないというのが常識らしく、海外のデータセンター利用を優先して検討を進めています。早ければ今年の春にはご案内ができると思います。日本最大級地震の発生が予測されている東海地方にあって、震災対策は急務と言えます。オフィスクラウドの目指す「安心、安全、安定」の次のステップをできるだけ早くご提案することが私どもの今年の目標です。



こちらのコーナーではビジネスを通してご縁のあった方々にコンサルティング・カウンセリング・社内教育などの課題に応じて特集記事を書いていただくコーナーです！今回テーマは新春号と春季号の2部構成でお届けを致します。第5回は eJ company の江尻様に「カンタンにできる見込み客づくり パート1」についてお話を伺いました。

～1人のお客さんの紹介パワーを知る～

あなたのお店に初めて来たお客さんがどのくらいの影響力を持っているか考えたことはありますか？

ちなみに新規のお客さんが1回だけ商品を購入する確率は80%だそうです。つまりほとんどのお客さんは、そのままにしておくで2回目の購入はしてくれないという事になります。

しかしです！3回購入してくれたお客さんは、そのうちの80%が4回目も同じ店で購入するんだそうです。ということは、いかに3回買ってもらえるかということに集中しないといけないということですね。

1人のお客さんに何回も来てもらう、あるいは紹介してもらうということがどれだけ大きいかは、なんとなくあなたもわかっているとは思いますが・・・では、ここで1つクイズです^^

1人のお客さんが1カ月に1人だけあなたのお店にお友達を紹介してくれるとして、その紹介されたお客さんも同じように1カ月に1人だけ紹介してくれる。つまり1人が1カ月に1人を紹介してくれる場合、12ヶ月後までに何人に声をかけてもらえると思いますか？



それでは、答え合わせです。

1カ月目は、1人が1人だけなので紹介は1人。

2ヶ月目はそれぞれが1人ずつ紹介してくれるので自分以外の人数は合計3人。3ヶ月目は同じようにそれぞれが1人ずつ紹介してくれるので自分以外の人数は7人。

というわけで、4ヶ月目は15人、5ヶ月目は31人・・・

そして11カ月目が2047人・・・

最終12ヶ月目には4095人にあなたのお店の紹介をしてもらうことになります。

どうですか？わかっているようでも実際には最初の1人のお客さんを軽く扱ってませんでしたか？(^_^)

～「相手が望んでいるもの」を提供すること～

1人1人のパワーの大きさを再確認したところで、次は実際に最初のお客さんにどんな仕掛けをしていくかです。

私は卒業後、金融機関として東証1部上場企業に入社しました。そしてその後、元々子供が好きだったこともあり現場で教育に携わりました。そして、しゃべりすぎて喉を手術。しばらく大きな声で授業ができなくなったため教育の現場から離れることになったのですが、ここで私の人生の中で大きなプラスになる仕事に出逢います。それは不動産業でした。

全くの未経験、しかも完全に歩合給。ここでの経験が今の私を大きく成長させてくれたことは間違いありません。

何を言いたいかというと、子供にものを教えることとお客さんに家を買ってもらうことも根本は一緒だったということです。不動産を買いたいお客さん、勉強がわかるようになりたい子供さん、住宅ローンが組めないと諦めているお客さん、ファイナンシャルプラン、ライフプランを一緒に考えたお客さん・・・本当にたくさんのお客さんと子供さんに接してわかったこと。それは、「相手が望んでいるものを提供すればいい」ということです。



「なんだ、あたりまえじゃないか」と今お感じだと思いますが、このあたりまえの事ができていない人がむちゃくちゃ多い。どうでしょう、あなたの周りにも多くないですか？

同じ商品、同じ価格なのに、Aさんはたくさん売れるけれど、Bさんは全く売れない。あるいは同じような価格、商品、味、サービスなのにA店はいつも行列ができていくけど、B店では閑古鳥・・・ということも結構ありますよね。何が違うのか？

それが先程の「あたりまえのこと」にポイントがあるので。こちら側の都合で売ろうとしなければ必ず成果はでません。次回は、「1人のお客さんの口コミパワーを倍増してもらう仕掛け」をお話し致します。

江尻雅彦・・・eJ company 代表。あなたの会社を元気にする「無限に見込み客を探す方法」を教えています。「究極のリピーターづくり」で検索。国内・海外金融機関、教育、不動産という生活する上で欠かせない分野を全て経験。その経験をもとに「元気の出る講演」「売れなくて悩んでいる営業マンへの再生プログラム」などを実施している。日本中を元気で一杯にするために毎日関西から元気を発信中。

TEL : 079-502-1154 mail : info@ej-company.net



こちらのコーナーでは当社の主力商品である「オフィスクラウド」のさまざまな使い方について紹介するコーナーです！
第5回は、「さまざまなオフィスクラウド端末」をテーマにお送りします。

『オフィスクラウドならパソコン購入の必要なし！』

弊社のお客様から「オフィスクラウドを導入してから、ほとんどパソコンが壊れなくなった」という声を多く頂いております。

通常の使い方だと、ソフトもデータもすべてパソコンの中で動かしているため、ソフトやデータが蓄積される度に壊れやすくなります。オフィスクラウドでは、これまで使用していたパソコンをモニター代わりに使うだけで、パソコンとしての能力をほとんど使用しないため、壊れなくなるのです。

まず、今のパソコンを壊れるまで使う。パソコンが壊れても、高い能力のパソコンを購入いただく必要はありません。もうサーバーの情報を見るための端末に置き換えればいいんです。

今回はオフィスクラウド端末についていろいろご紹介したいと思います。

『壊れたパソコンも ecore で復活』

まずは、自社開発商品で、壊れたパソコンにさすだけで、パソコンがオフィスクラウドの端末として復活する製品「ecore」です



【コンパクトフラッシュ版】



【USBメモリ版】

弊社開発商品 「ecore」 価格：12,000 円

ハードディスクが壊れて使えなくなってしまったパソコンに ecore を差すだけ。ecore の中にはサーバーの環境につながっていくソフトが組み込まれているので、壊れてしまったパソコンでも復活させることができます。会社の倉庫に1台や2台、古いパソコンが眠っていませんか？ ecore を使えば、またパソコンが復活する可能性がありますよ！

【オフィスクラウドとは】

企業のシステムにおいて社員が使うPC(クライアント)に最低限の機能しか持たせずサーバー側でソフトやファイルなどの資源を管理するシンクライアントの中小企業に特化したサービス。PCをパーソナル(個人)コンピュータとしての利用を辞め、すべてサーバーに引越すことで、一元管理(リスク集約)をする仕組みで、様々なメリットが得られます。 ※詳細は弊社 HP へ⇒<http://www.infinity-i.co.jp/>

『シンクライアント専用端末』

次にご紹介するのがHP社のt5325 Thin Clientです。

【本体】



※文庫本を一回り大きくした程度の大きさです。



モニター背面へ設置すれば、すっきりとした印象になります

商品名:HP t5325 Thin Client 価格:23,000 円

URL:<http://h50146.www5.hp.com/products/thinclient/t5325/>

中古のパソコンじゃなく新品のパソコンを使いたい！という方にはこちらをお勧めしていて、価格も 23,000 円と非常に安価です。「ecore」も「t5325 Thin Client」も、ハードディスクを内蔵していないので、省電力性が高く、CO2 排出量の抑制と電力使用料金削減に貢献します。

『パソコンも低機能・安価なものでOK！』

最後に今の段階ではどうしてもパソコンがないと…という方にお勧めなのが EPSON のNP25S です。



※本体はA5サイズのシステム手帳よりも小さいサイズでちょっとしたスペースにも置くことができます。

商品名:EPSON Endeavor NP25S 価格:28,980 円

URL: <http://shop.epson.jp/pc/np25s/>

オフィスクラウド端末として使うのであれば最低限のスペックさえあれば、十分利用できます。

『オフィスクラウドで“脱・パソコンを実現』

Windows95 が発売されて以来、一人一台パソコンを所有するというのが一般的になりました。しかし管理面やコスト面など、社員それぞれがパソコンを自由に使用するリスクは大きすぎます。オフィスクラウドの導入で、なるべく負担を減らしていくこと、パソコンへの依存をなくしていくことが未来へつながる第一歩です。

ご紹介・情報コーナー

こちらのコーナーでは経営者の皆様向けにご紹介したい情報をお届けします！

今回は、株式会社ハーベストクロップス様の「MIRAIL(ミライル)」をご紹介します。

MIRAIL(ミライル)は、弊社の保有しているモニターに対してアンケートを実施するアンケートサービスです。モニターの携帯電話にアンケートを送信することで、素早くアンケートを回収することが可能です。

■ 商品・サービスの開発に活用してください

たとえば、30代の女性をターゲットとした商品を開発したいと考えたとします。その場合モニターにいろいろな意見を聞きながら商品を開発していくこととなりますが、まずモニターを探し集めるところからの作業になりますと、協力してくれるモニターを探すだけでも大変です。そしてモニターとして採用するのは基本的に自社の関係者で済みます場合が多く、否定的な意見が収集しにくいという問題があります。

そこで弊社のミライルをぜひご活用ください。弊社が保有しているモニターの中から30代女性のモニターを抽出し、アンケートを実施することが可能です。



■ 基本的には携帯電話。場合によっては郵送での意見収集も可能です



モニターに対してのアンケートは携帯電話を利用して行います。携帯電話を利用することで素早く意見を回収することができます。またミライルのモニターは住所をしっかりと登録していますので、携帯電話だけでは実施できないアンケートの場合は郵送でアンケートを行うことも可能です。

■ いろいろ悩む前に

商品開発には試行錯誤が付き物です。自分の頭の中だけであれこれ悩んで開発することも重要ですが、一度他人の意見も聞いてみることをお勧めします。

いま、新しい商品・サービスを考えている方。

ぜひ一度ミライルを商品開発のツールとしてご利用ください。



■ いまならお試し価格で半額！

質問数	価格
1問	24,000
3問	30,000
5問	36,000
8問	45,000
10問	51,000
12問	57,000
15問	66,000

この記事を読んだと言ってくれた方には初回のみ 50%off にてご提供いたします。ぜひお試しください！

興味を持たれた方は
こちらまでご連絡いただき、
「インフィニティのiSHAREを見た」と伝えてください！

株式会社 ハーベストクロップス

〒451-0025 名古屋市西区上名古屋 1-14-12

TEL:052-938-5300 FAX:052-938-5301

URL: <http://www.havest-crops.com/>

発行所: 株式会社インフィニティ

編集・発行人: 大竹裕子

年4回 発行

〒460-0002

名古屋市中区丸の内一丁目9-8 丸の内KTビル 4F

TEL:052-232-4600 FAX:052-219-5097

URL: <http://www.infinity-i.co.jp> メールアドレス: support@infinity-i.co.jp

INFINITY
For Enterprises