

導入製品



Fleekdrive



“営業力アップのために、ナレッジの共有は必要不可欠なものでした。資料を安全かつ簡単に管理できる Fleekdrive導入が、課題を解決へと導いてくれました”

※1 高校営業部 営業企画グループリーダー 岩崎 裕佳さま



株式会社ベネッセコーポレーション

〒700-8686
岡山県岡山市北区南方3-7-17
<http://www.benesse.co.jp>

代表取締役社長 小林 仁
創 業：1955年1月28日
資 本 金：30億円
事業内容：通信教育「進研ゼミ」、模擬試験、雑誌などの企画・発行。



ナレッジ共有で営業力をアップ 常に最新の資料で提案ができる環境に

- 改善ポイント① 営業資料の保存場所を1カ所に ▶ 資料を探す時間が従来の50%に
- 改善ポイント② 全国の営業がナレッジ共有 ▶ 必要な知識を効率よく習得
- 改善ポイント③ 作業の効率化が実現 ▶ 営業活動に取り組む時間が増える

導入の経緯

Fleekdriveを導入した高校営業部では、高等学校向けに模擬試験や教材を提案している。時代とともに考え方や価値観が変化を遂げる「教育」の現場において、営業は常に新しい情報の提供や商品の提案が求められている。また、お客さまとの対話の質を高めるためには、営業担当者全員が、最新の情報や知識を共有しておくことも大切だ。しかし、資料の管理にさまざまな問題があり、それらが実現できない状況が続いていた。最新の情報が正しく早く共有されるために、業務の改善を図る必要があった。解決策としてコンテンツマネジメントシステムの活用が検討され、Fleekdriveが導入された。

営業が抱える3つの課題

高校営業部の営業担当者は、日々の営業活動において3つの課題を抱えていた。まず、挙げられるのが「資料を探す時間がかかる」ということ。社内ではSalesforceをはじめ、ファイルサーバなどがファイルの保存場所として利用されており、資料がさまざまな場所に散在していた。そのため営業は、必要な資料や最新の資料を探すのに、多くの時間を費やさなければならない。2つ目が「知識を身に付けるのに時間がかかる」ということ。ベネッセコーポレーションでは次々に、新しいサービスが開発されており、新しい知識を身に付ける必要がある。そして3つ目がそういった課題に取り組む「時間が不足している」ということである。課題解決に必要なのは「ナレッジ共有」であるという共通認識のもと、高校営業部では活動をより充実させるための「営業ナレッジプロジェクト」を立ち上げた。プロジェクトメンバーはFleekdriveの展開を行い、各営業に情報の共有を呼びかけた。

求めたのは、「使いやすく、安全に資料を管理できる仕組み」

「導入を決めたのは、私たちが求める2つの要件をクリアしていたからです」（高校営業部 営業基盤課 倉地 由佳さま）。2つの要件とは、まず、「使いやすい」システムであること。大規模な組織で活用を推進するためには、誰にでもわかりやすいものでなければならない。また、セキュリティに十分配慮した仕組みであることも求められた。

選定ポイント①

誰もが「わかりやすい」インターフェース

Fleekdriveのインターフェースの特徴は、直感的であること。フォルダにファイルをドラッグ&ドロップするわかりやすい操作性で、誰もがすぐに使いこなすことができる。ユーザーが使うフォルダ、閲覧可能なファイルは全てツリー構造で確認が可能。ユーザーは、年代やスキルもさまざまであるため、「わかりやすい」ことは大きな選定ポイントだった。

選定ポイント②

細かい権限設定でセキュアな運用

フォルダごと、ユーザーが持つ役割ごとに細かい権限設定ができるため、安全性の高い運用が可能。堅牢なセキュリティを築ける点が選定のポイントとなった。「権限設定については自由に使えるものと、セキュリティをかけるもの、その両方を設定することができるのが、Fleekdriveのいいところだと思います」（高校営業部 営業企画グループリーダー岩崎 裕佳さま）

※1.取材当時の部署

導入の効果

！ナレッジ共有の活発化で営業力を底上げ

「Fleekdriveを活用するようになって、資料検索にかかる時間が従来の50%になりました。効率化により生み出された時間で、新しいナレッジを学ぼうという動きも出てきています」(中四国支社 支社長 横山 俊介さま ※取材当時)Fleekdriveで情報を一元管理することにより、必要な資料がすぐに取り出せるようになった。また、常に最新のファイルを共有することで、バージョンの古い資料が混在する問題も解決された。別の効果として、支社内だけでなく、支社間での情報交換が活発になったことも挙げられる。例えば、自分のエリアには少ない事例を、他の支社の事例から見付けてお客さまに紹介するなど、問題解決のバリエーションが広がった。



担当者間でナレッジ共有が活発化

！万全のセキュリティで情報を保護

よく使う資料は、ユーザーがアップロード、ダウンロードを自由にできる設定にして、活用を促す一方、資料によっては、**厳重なセキュリティ**を設定。閲覧のみでダウンロードできないようにすることで、端末にデータが残ることを防ぎ、より**安全な**情報管理が実現された。

運用ルールの工夫で、さらに効果的な活用を

**共通のフォルダ構成で
わかりやすく**

案件ごとに作られたフォルダ名は全て共通で固定。資料を保存する場所が明確になり、ファイル管理の混乱を防いだ。

**分類しにくいファイルは
タグ付で整理**

フォルダで分類しにくいファイルにはタグを付けて管理し、検索で探しやすようにした。

Pick Up 動画の活用が生み出すさらなる効果

動画の活用も提案力アップの大きな要因だ。特に「文章だけでは伝わりにくいナレッジ」の共有は、画期的な効果をもたらした。動画を使うことで、従来は伝えるのが難しかった優れたナレッジを全体に広めていくことができる。ストリーミング配信でダウンロードの手間がなく、データが端末に残る心配がないのも**安心**だ。



モバイル端末で空き時間を活用

- 活用例① 効果的な学習に活用** 経験豊富な先輩社員の提案事例を動画で学び、スキルを磨くことができる。
- 活用例② 時間を有効に活用** ちょっとした空き時間に動画を見ることで、効率よく新商品情報に目を通すことができる。
- 活用例③ 営業ツールとして活用** 開発者による新商品の説明を動画でお客さまに見ていただくことで、よりわかりやすい提案が実現した。

ニーズの変化に応える営業であるために

「教育」のあり方が変わりつつある今、大切なのは時代に対応した教材、商品を生み出し、お客さまに提案していくことだ。ベネッセコーポレーションでは、提案の質を高めるため、Fleekdriveを今後も活用していく。

“Fleekdriveを
利用してナレッジの**共有化**と**迅速化**に
成功しています。今ではもう私たちの活動に
なくてはならない存在です”

高校営業部 営業基盤課 内山 正幸さま



お問い合わせ / 資料請求 (受付時間 / 平日10:00~18:00)

03-6722-5015

Fleekdrive

検索 

www.fleekdrive.com