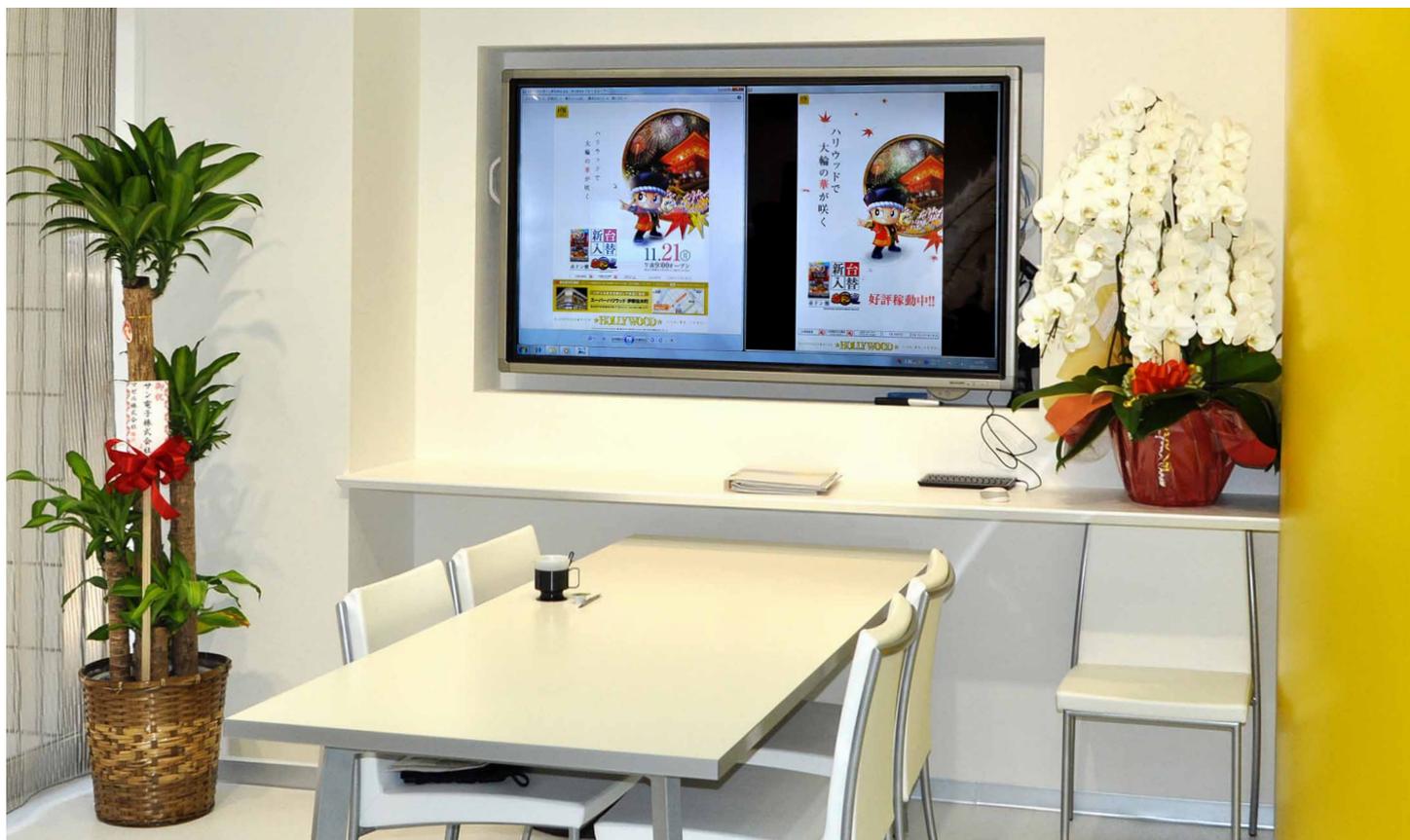


お客さまとの画面共有で、商談がスムーズに進行 広告・宣伝コンテンツを大画面表示でき提案力もアップ



導入先

マゼル株式会社さま

- 東京都台東区
- パチンコ業界向け広告・宣伝コンテンツの制作、エコ環境商品の企画・提案を主な事業とされる。2012年11月、パチンコメーカーや問屋が立ち並び上野にショールームを開業。



導入商品

タッチディスプレイ「BIG PAD」
PN-L602B(60V型)×1台

- 2012年11月にオープンした上野ショールームに導入。商談やコンテンツ開発に活用されている。

こんなソリューションを実現しました。

導入前の課題

これまで商談では、当社が制作する広告・宣伝コンテンツ(新台入れ替え情報など)をノートパソコンに表示し、プレゼンテーションしていました。ショールーム立ち上げを機に、コンテンツの訴求力を高める機器の導入を検討していました。

BIG PADへの大画面表示で、商談中にノートパソコンを回覧する煩わしさが解消。商談がスムーズに運ぶようになりました。

BIG PADの左半分に静止画ポスター、右半分に動画コンテンツを表示するなど多彩に活用。大画面表示でプレゼンができ、訴求力が向上しました。



マゼル株式会社
代表取締役社長
吉野正宏さま

営業スーパーバイザー
寺下日出人さま

■ 選ばれた理由

**コンテンツの細部まで高精細に再現。
タッチパネルを使ったコンテンツ開発にも活用。**

ショールームをオープンするにあたり、お客さまと画面を見ながら商談が進められるツールとしてBIG PADを採用しました。コンテンツの細部まで高精細に表示してくれるほか、ショールームを彩るサイネージとしても十分インパクトがあります。また、当社ではタッチパネル式ディスプレイのコンテンツ開発も進めており、こうしたソフトの試作にもBIG PADを活用できると考え、採用を決めました。

■ 導入後の効果

**広告・宣伝コンテンツを大画面表示でき、
ダイナミックな提案が可能になりました。**

商談ではBIG PADの画面の左半分に静止画ポスター、右半分に動画コンテンツを表示していますが、実際に使用する実寸に近い大画面表示ができるため、インパクトがあり、提案力が向上しました。パソコンやタブレット端末の小さな画面を使って商談する煩わしさがなくなり、進行がスムーズになりました。またBIG PADは常時電源を入れており、お客さまが来られたら、すぐに商談が始められる点も大きなメリットです。

■ 今後の展望

**グループ会社を結ぶテレビ会議にも活用、
当社の導入事例も表示して成約につなげたい。**
今後はグループ会社を結んだテレビ会議にもBIG PADを活用していくほか、ショールームに展示中のプラズマクラスター関連商品の導入事例なども紹介する予定です。このようにBIG PADをフル活用することで当ショールームの付加価値を上げ、同時に成約率を向上させていきたいと考えています。

■ 導入の背景

**ノートパソコンやタブレット端末より、
訴求効果の高いツールを求めていました。**

これまでの商談では、お客さまを訪問し、ノートパソコンやタブレット端末を使って、当社が提供する広告・宣伝コンテンツ(新台の入れ替え情報など)をご提案していました。しかし、ノートパソコンではコンテンツの細部まで伝わりにくく表現力に欠けるほか、1台のパソコンをお客さまに回覧していただく煩わしさもあり、こうした課題を解消したいと考えていました。



左に静止画ポスター、右にサイネージ動画を表示。
大画面で見やすくお客さまとの商談がスムーズに



ショールームには各種プラズマクラスターイオン発生機も展示し、
パチンコ店への導入を提案



60V型3面マルチなど各種ディスプレイも展示して提案。ソフト
とハードのダブル提案が同社の強み