導入検討プラン 01 / 顧客の利用を支える

製品を、顧客が使えるところまで

設備・機器メーカー

製品の導入から運用・保守へ関わりを広げるとき。既存の技術教育や販売店支援を確かめたうえで、顧客の準備と担当者の役割を一案件でそろえます。

> 目指す仕事の状態
>
> 顧客が利用開始に必要なことを把握し、販売・施工・保守の担当者が、次に誰へ何を確かめるか判断できる。

当社が担う仕事

01 利用までをたどる

導入を決めた後、顧客が用意する人・情報・作業と、販売・施工・保守の受け渡しを整理します。

02 営業の役割を決める

営業が顧客に確かめること、専門担当へ戻す条件、上司が調整する場面を具体化します。

03 次の案件へ残す

利用開始後の反応と双方の負担を読み合わせ、確認の順序と必要な支援を見直します。

最初に試す一件

これから利用を始める一件を選び、顧客の準備、販売店の支援、専門担当への相談を利用開始まで追います。

導入と、実践後の確認

最初に確かめること

- 利用開始までに時間を要した一件では、どの準備が影響していましたか。
- 既存の技術教育と販売店支援で、既にできていることは何ですか。
- 機器・施工・運用・顧客の準備を、誰と分けて確認できますか。

社内に残すもの

- 利用開始までの仕事と未確認事項の整理
- 営業・施工・保守の役割と相談条件
- 利用結果と、次の案件へ引き継ぐ記録

実践後に確かめること

- 顧客が予定した使い方を実行できたか
- 確認のやり直しと、利用開始までの停滞
- 販売店・専門担当の支援時間と採算

一緒に進める人と役割

営業責任者・上司	対象案件と顧客への確認機会を選び、担当者の時間と権限を整えます。
営業・施工・保守担当	各業務の基準に沿って顧客に確かめ、合意した役割を試します。
当社	確認する仕事と実務課題を設計し、記録から次の支援を組み直します。

実施条件と、役割の範囲

顧客に確認できる案件と、販売・施工・保守の担当者が振り返る機会を用意します。 技術・施工・安全の判断は担当専門家が担います。顧客に接触できず実務を試せない場合は、実施条件を先に整えます。

支援を組み立てる根拠

顧客接点人材の役割転換と実務課題の設計を用います。機器固有の利用条件は、顧客と技術担当者に確認します。

実務の確認・設計・実践支援の範囲に応じ、期間と費用をご提案します。

ご相談：requestgroup.jp/request

公開情報調査（2026年11月1日）から構成した検討案。

詳細を見る