導入検討プラン 02 / 顧客の利用を支える

装置の前後の仕事まで、提案する

産業・分析機器メーカー

製品の性能に加えて、顧客の業務全体を支えるサービスを検討するとき。既存の営業体制とサービスを生かし、まだ必要な仕事があるかを確かめます。

> 目指す仕事の状態
>
> 顧客のどの仕事を支えるか、提供する側がどこまで担うか、その価値と費用を同じ材料から検討できる。

当社が担う仕事

01 前後の仕事を見る

装置を使う準備、操作後の処理、他部門への受け渡しをたどり、時間や費用がかかる場面を確かめます。

02 提供する範囲を選ぶ

既存サービスで満たせることと追加の必要を分け、営業・技術・サービスの役割をそろえます。

03 価値と採算を確かめる

小さな提供案を顧客と確認し、利用の事実、追加支援の負担、対価を検討する条件を整理します。

最初に試す一件

継続的に関わる顧客の一業務を選び、装置の前後で行う仕事を観察し、追加支援の候補を顧客と検討します。

導入と、実践後の確認

最初に確かめること

- 装置を使う前後に、顧客は何へ時間や費用を使っていますか。
- 既存の支援で十分な部分と、まだ確かめたい部分はどこですか。
- 顧客が追加の支援に対価を払うのは、何ができるときですか。

社内に残すもの

- 装置の前後にある顧客業務の整理
- 提供範囲・役割・原価の検討表
- 利用と対価を確かめる小さな提案書

実践後に確かめること

- 顧客の業務で実際に使われた提供内容
- 継続利用の条件と追加確認の回数
- サービスの原価と、対価を検討する材料

一緒に進める人と役割

事業責任者・営業企画	提供方針、採算を判断する基準、対象顧客を選びます。
営業・技術・サービス	顧客の仕事を確かめ、実行できる支援と原価を具体化します。
当社	顧客業務の見方と部門間の検討を設計し、提供案を絞る材料を整理します。

実施条件と、役割の範囲

顧客の業務を確認する機会と、営業・技術・サービスが範囲と原価を検討する時間を用意します。 装置の専門性能と価格決定は担当部門が担います。顧客の必要と採算を確かめられない場合は、提案の量を増やす前に確認します。

支援を組み立てる根拠

顧客接点の実務設計と、観察から提供価値を探る知見を用います。個別サービスの対価と採算は対象案件で確かめます。

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