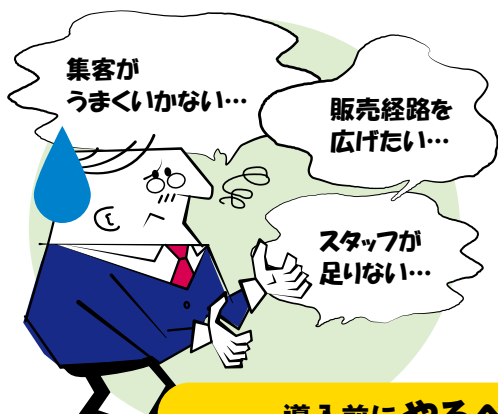


経営課題の解決にICTを!



前ページの3つの活用ポイントでICTの有用性についてご説明しました。しかし「とりあえず、始めてみよう」といったやり方では、思ったほど効果が出なかったり、必要のない機能が多かったりなど、業務にマッチしないICTを導入してしまう恐れがあります。

ICTを上手に活用するには、まず自社の経営課題を正確に把握し、その課題を解決できる製品やサービスをしっかりと選ぶことが大切なのです。

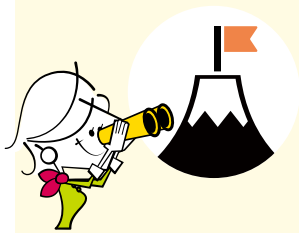
導入前にやるべきポイント!

まずは!

STEP 01 経営課題を抽出し、現状を把握

自社課題を 見える化しよう!

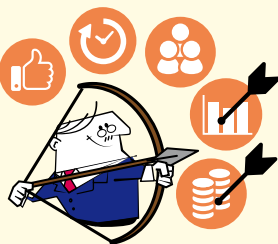
必要なのは新規顧客開拓なのか? 業務効率化なのか? など、自社の現状や取り組むべき課題を抽出・整理します。



STEP 02 ICTを導入する理由やメリットを確認

導入目的を 明確化しよう!

抽出された課題に対して、どのようなICTが効果的なのか、必要な機能を検討し社内でも共有します。



STEP 03 目的にあったICTを導入・活用

小さく始めて 拡大化しよう!

将来像を見極めて、まずは必要なものから導入します。安易に高機能製品に飛びつかず、過剰投資にならないような注意も必要です。



さまざまな活用事例を参考に自社の課題を考えてみましょう!

ICT導入したいけど「どうすればよいかわからない。」そんな皆さん

他社の活用事例には改善のヒントが満載!



7ページからはICTを活用し経営課題の解決につなげた企業事例を掲載しています。自社の経営課題を見つける参考に、また具体的な課題解決のヒントとして役立ててください。

まずは下記の一覧から自社に合った事例を探してみましょう。

宣伝・PRをしたい



- ホームページで集客する → P8・P14
- 顧客とのコミュニケーションを深める → P12・P14
- 新たなファンづくりに取り組む → P10・P16

営業力・販売力を強化したい



- 売上・顧客情報を活用する → P20・P28
- 顧客対応を強化する → P22・P26
- 商品・サービスの価値を高める → P24・P29

業務効率化・コスト削減をしたい



- 売上・顧客情報を素早く分析する → P32
- 事務作業や管理業務を簡略化する → P34・P36・P38・P40
- 業務コストを削減する → P32・P34・P39