

Business Alliance Consortium  
関西協業促進会議 with IBM  
ビジネスワーキンググループ

2019年3月27日

## 目的

IBMおよびBACメンバーの販売促進のために、お互いの顧客情報を共有し、互いに補完し、1円でも多く売上を上げる。

お客様のニーズ・課題を精査し、自社ソリューションで解決しない場合、互いのソリューションをご紹介し、お客様にワンストップでソリューションを提供する。

## 位置付け

BAC大阪での1BWG(ビジネスワーキンググループ)として活動。顧客情報の提供を促進するため、特別分科会とし、当BWGで知り得た情報は機密情報として取り扱う。

## 活動方針

第1水曜日:IBMデジタルセールス東京営業部からの大阪向け案件確認  
およびその他アクションプラン立案

第3水曜日:IBMデジタルセールス関西営業部武田様と情報共有会

# ターゲットエリア

BACメンバー既存顧客

BACメンバー新規顧客

IBM  
既存顧客

## 白顧客

相互のソリューションをお客  
様に紹介

## 水色顧客

BACメンバーのソリューションを  
お客様に紹介(商流は別途検討)

お客様 ← IBM ← BACメンバー

IBM  
新規顧客

## 緑顧客

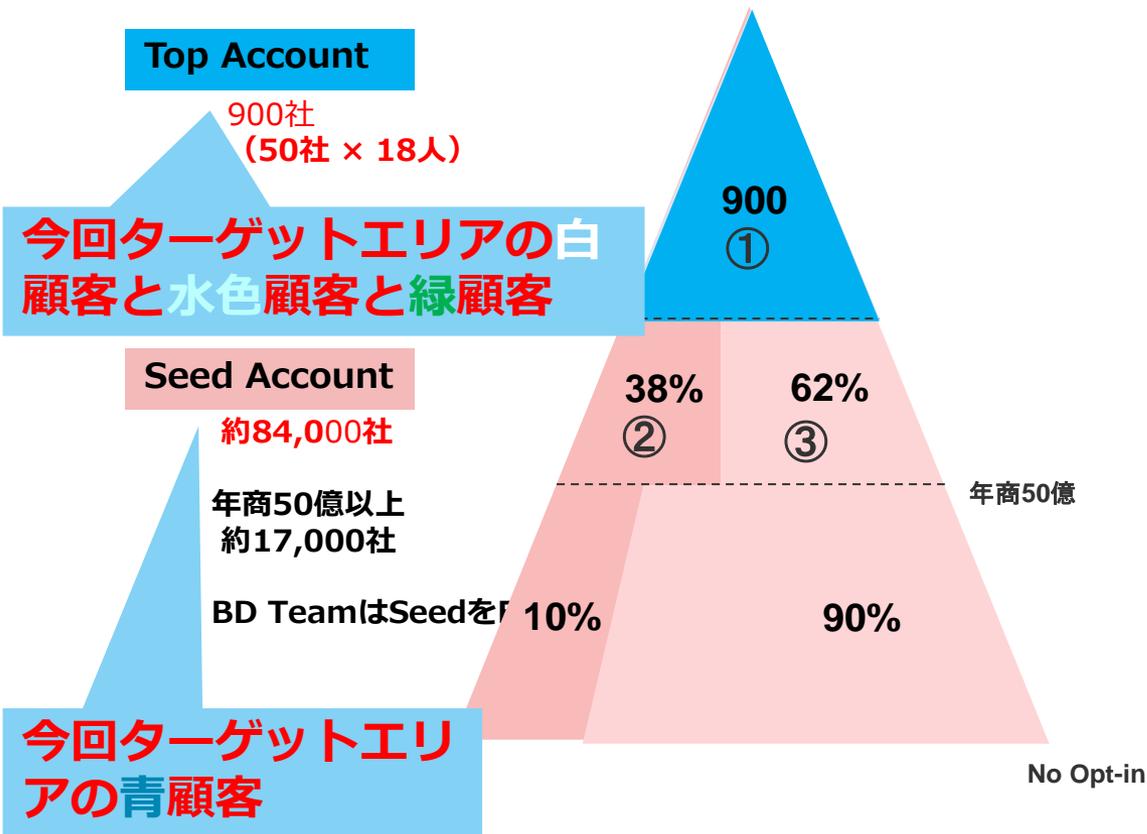
IBMのソリューションをお客様に  
紹介(商流は別途検討)

お客様 ← BACメンバー ← IBM

## 青顧客

デジタルツール、テレセール  
スにより訪問可能顧客を抽  
出、BACメンバーにて訪問

|           |           |           |
|-----------|-----------|-----------|
| <b>市場</b> | 顧客        | 約85,000社  |
|           | IT Wallet | 約3兆5,190億 |



| Segment         | アプローチ   |
|-----------------|---|
| Top Account ①   | Top Accounts:<br>Value solution play<br>• 担当営業をアサイン<br>• Repeatable Solutionによるサービスビジネスの獲得            |
| Seed Account ②③ | Seeds Accounts:<br>Volume play<br>• デジタルツールを活用し、製品担当営業とマーケティング活動による案件発掘<br>• カバレッジ拡大のための新規チャネルとの協業を促進 |

## データと仕組みを活用したセグメントアプローチにて新規顧客開拓をご支援

デジタル・ツールの活用により、場所・時間を問わない貴社サービスのプロモーション活動により新規顧客開拓のご支援を展開いたします。

### ① Sales支援Tool (Cognitive Sales Advisor)

(概要)

Watsonのテクノロジーを活用した営業支援ツール。

(メリット)

- ✓ 業界、企業規模、購買情報を考慮したターゲット選定を支援
- ✓ お客様のIT投資分野の優先度分析



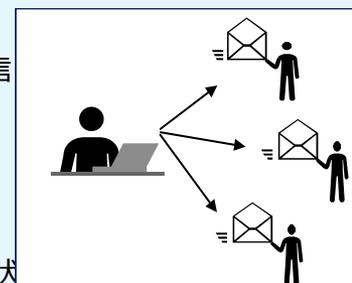
### ③ Mail配信Tool

(概要)

IBM営業からメールの一齐送付、開封状況を確認できるメール配信ツール

(メリット)

- ✓ IBM営業から複数のお客様へ一齐にBP様の情報を配信
- ✓ メール受領後のお客様の行動状況を把握した、アプローチを実現



### ② Webセミナー

(概要)

貴社のサービス紹介をオンラインセミナーで実施。

(メリット)

- ✓ お客様が自席から気軽に参加できる協業Webセミナーです。
- ✓ Mail配信ツールとの連携による集客およびFollowコンタクトによるご支援を実施します。



### ④ 集客サイト/IBM Marketplace

(概要)

Solution情報の収集・Solutionを試すことのできるMarketplace

(メリット)

- ✓ BP様がリーチするマーケットの拡大
  - IBMのマーケティング活動で誘導したお客様へ紹介
  - お客様から検索されやすくデザインされたページの利用
- ✓ ページ制作費用の抑制
  - フレームに合わせて入力することで製品ページが作成/公開できる



# ■ 参加ベンダー、体制・問合せ先

IBM

 **KEYPORT**  
SOLUTIONS

**I Trust**

  
**JAMS**  
JAPAN MICRO SYSTEMS

  
SAKURA internet

  
OASi

  
**MIRAIT**  
ミライト情報システム

UNITCOM

 **BELL DATA**

**FUTURE**  
ONE

  
**actuarise**

## 【関西協業促進会議BWG体制・問合せ先】

リーダー：株式会社ミライト情報システム 岩宮 伸幸  
iwamiya.nobuyuki@mirait.co.jp

サブリーダー：日本マイクロシステムズ株式会社 橋爪 正樹  
m.hashizume@jams.co.jp

## 売上速報

| 第1四半期 | 第2四半期 | 第3四半期 | 第4四半期 | 年間合計    |
|-------|-------|-------|-------|---------|
| 697   |       |       |       | 100,000 |

## 営業サマリー

| No. | Action Plan | 契約先  | 案件紹介先 | ステータス | 受注予想金額(K¥) | 予想GP(K¥) | 予算  | 受注予想日     | 受注済み金額(K¥) | 受注済みGP(K¥) | 1Q見込み | 2Q見込み | 3Q見込み | 4Q見込み |
|-----|-------------|------|-------|-------|------------|----------|-----|-----------|------------|------------|-------|-------|-------|-------|
| 1   | XXXX様向け〇〇提案 | XXXX | IBM   |       | 697        | 105      | 697 | 2017/6/30 | 697        | 105        | 697   |       |       |       |
| 2   |             |      |       |       |            |          |     |           |            |            |       |       |       |       |
| 3   |             |      |       |       |            |          |     |           |            |            |       |       |       |       |
| 4   |             |      |       |       |            |          |     |           |            |            |       |       |       |       |
| 5   |             |      |       |       |            |          |     |           |            |            |       |       |       |       |

## アクションプラン

| No. | 大まかな流れ       | Action Plan      | 契約先  | ステータス | 受注予想金額(K¥) | 予想GP(K¥) | 予算 | 受注予想日      | 担当者 | 期日 | 実施日 | 結果 |
|-----|--------------|------------------|------|-------|------------|----------|----|------------|-----|----|-----|----|
| 1   | XXXX様向け〇〇提案  |                  | XXXX |       |            |          |    | 2018/XX/XX |     |    |     |    |
| 2   | 最終決裁者の合意を得る  | 見積依頼→IBM         |      |       |            |          |    |            |     |    |     |    |
| 3   |              | 見積作成・提出          |      |       |            |          |    |            |     |    |     |    |
| 4   |              | 検討状況確認           |      |       |            |          |    |            |     |    |     |    |
| 5   |              | 下請けBP情報送付依頼→神尾さん |      |       |            |          |    |            |     |    |     |    |
| 2   | 最終的提案を行い合意する | 受注のための価格調整       |      |       |            |          |    |            |     |    |     |    |

IBM出向者からの案件相談・その他アクションプラン立案(基本は第一水曜日)

- 2019年4月3日(水)9:30~10:30 Chatworkビデオ通話
- 2019年5月8日(水)9:30~10:30 Chatworkビデオ通話
- 2019年6月5日(水)9:30~10:30 Chatworkビデオ通話
- 2019年7月3日(水)9:30~10:30 Chatworkビデオ通話
- 2019年8月7日(水)9:30~10:30 Chatworkビデオ通話

デジタルセールス関西営業部武田様と情報共有会(基本は第三水曜日)

- 2019年4月20日(水)9:30~10:30 Chatworkビデオ通話
- 2019年5月22日(水)9:30~10:30 Chatworkビデオ通話
- 2019年6月19日(水)9:30~10:30 Chatworkビデオ通話
- 2019年7月17日(水)9:30~10:30 Chatworkビデオ通話
- 2019年8月21日(水)9:30~10:30 Chatworkビデオ通話