

《現地に足を運ぶ》ことに価値があるサービス

【街並】サービスのご提案

～ 営業マンが実際に現場に行ったことがあるように ～

SANKUNET
Efficient Networking Solutions

株式会社 サंकネット

www.sanku.net

「便利」「安心」「ローコスト」

TEL 0120-039-564

E-Mail info@sanku.net

東京・大阪・名古屋・埼玉

《サービス目的》 【お客様に納得していただくため】を達成するために、価値ある情報とそれに基づく活動を行うことを目的とする。
ネットワークというバーチャルな時代にこそ、《現地に足を運ぶ》リアリティが問い直される
ITという効率化追求の時代にこそ、《社員のやるべき仕事》が問い直される

《現地に足を運ぶ》ことに価値のあるサービス

社内の力

専門的な知識・経験、高い給与

お客様との技術的対応
お客様への契約クロージング

社外の力

画一的かつ大量な作業

《現地に足を運ぶ》ことでわかること
《現地に足を運ぶ》ことでできること

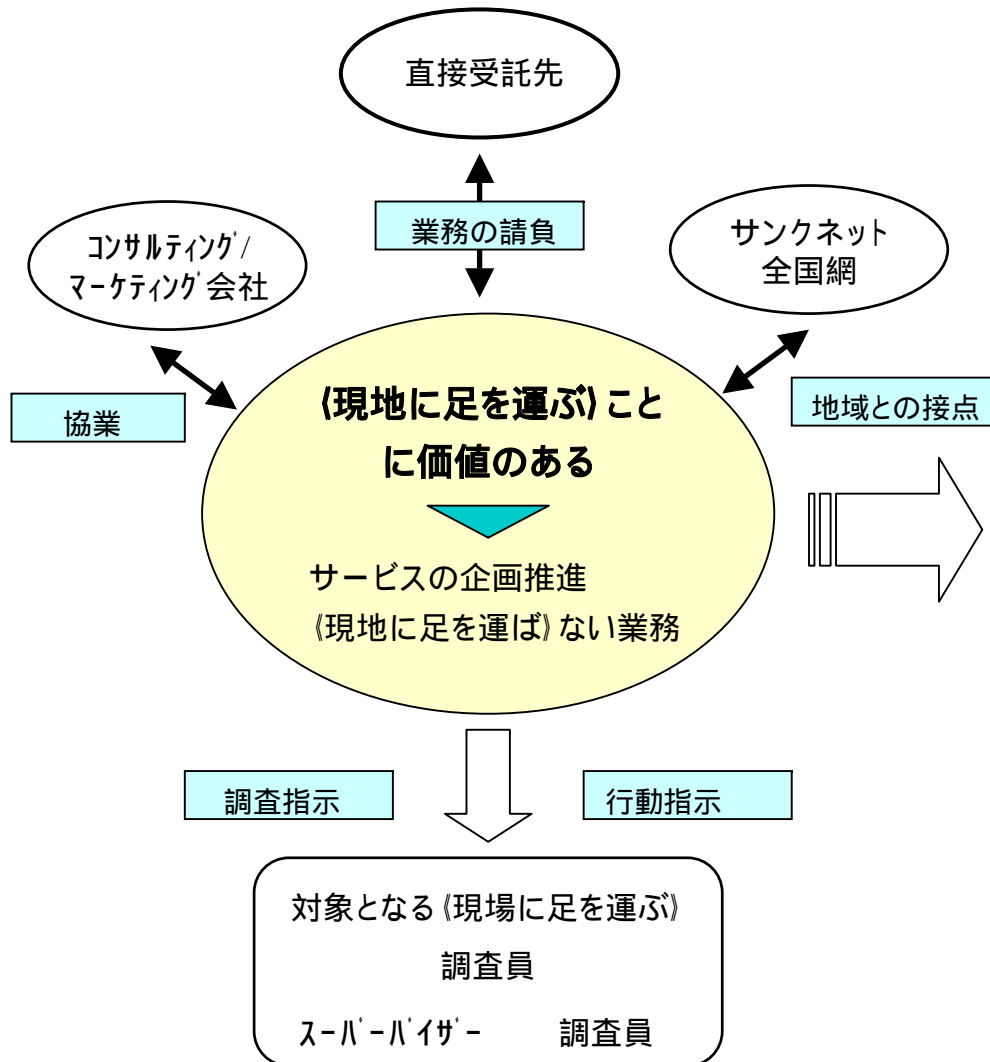
「社外の力」を使って、「社内の力」を強くすること

《現地に足を運ぶ》ことなく、運んだような情報が持てる

車種、車検期限、車庫周り、玄関先、保安機、アンテナ種別など

《現地に足を運ぶ》ことなく、運んだようなことができる

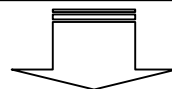
例、識別機能付きパンフ投函(現地情報に基づく、現地で判断し投函)



[機能]

- 【街並】情報の提供
・住所、車種、車検切れ、機器種別、年式
- 【街並】映像の提供
・写真、音声
- 【街並】情報に基づくポスティング
・条件に基づく現場判断作業(例、パンフ投函、景品配布)
- 【街並】情報に基づくメーリング
・パンフ在庫、郵送代行
- 【街並】情報に基づくアウトバウンドコール
・案内、連絡の電話コール代行
- 【街並】情報に基づく二次的調査
・法務局、陸運局等行政調査、商圈、人口等他調査会社
- 【街並】情報に基づくその他
・アンケート、同業種の新聞チラシ収集、展示会の人だし

サンクネットは、マーケティング事業の強化(業界に強い・早い・広い)と共に、カスタマーサービス事業との相乗効果を狙う。



業界に強い
要員ネットワーク化



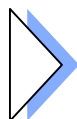
専門のプロではないせよ、その業界に強い(興味のある)要員をネットワーク化することで、単なる調査から一步踏み出した業務の請負を図る。
企画やセンター側要員は、マーケティングそのものの企画やコンサルが可能になるレベルまで高める。

地域調査データの
定期観測化



「個々の要望に、スポットで対応する」ことを基本にしつつも、特定のエリア(例、東京23区、全国主要7大都市)については、年2回の定期観測化を図り、『個別調査しなくても80%回答できる』情報フレッシュさを維持確保する。

業務アウトソーシング化



サンクネットの本業の1つである「アウトソーシング」「人材派遣」「コールセンター」などとの相乗効果も狙っての業務アウトソーシング化で、取引先の業務改革(生産性向上とコストダウン)を図る。

《街並》情報の調査例 (外車ディーラー向け調査事例)

【営業支援】リサーチサービス

街並調査票

SheetNo.

CTR_Staff- E.Ota

■ Date: 2002/XX/XX ■ Time: AM・PM・Evening・Night ■ Staff: XXXXXXXXX

場所NO	撮影NO	A	B	C	D
メーカー名	<input type="checkbox"/> トヨタ <input type="checkbox"/> 日産 <input type="checkbox"/> ホンダ <input type="checkbox"/> 三菱 <input type="checkbox"/> スズキ <input type="checkbox"/> マツダ <input type="checkbox"/> スバル <input type="checkbox"/> いすゞ <input type="checkbox"/> BENZ <input type="checkbox"/> BMW <input type="checkbox"/> OPEL <input type="checkbox"/> AUDI <input type="checkbox"/> VOLVO <input type="checkbox"/> FORD <input type="checkbox"/> その他()				
色	<input type="checkbox"/> 白 <input type="checkbox"/> 黒 <input type="checkbox"/> 紺 <input type="checkbox"/> 青 <input type="checkbox"/> 赤 <input type="checkbox"/> 橙 <input type="checkbox"/> 黄 <input type="checkbox"/> 緑 <input type="checkbox"/> シルバー <input type="checkbox"/> ゴールド <input type="checkbox"/> その他()				
車種	(年/)	プレートNo	()	()	()
車検	H14年 <input type="checkbox"/>	H15年 <input type="checkbox"/>	H16年 <input type="checkbox"/>	車検切れ <input type="checkbox"/>	その他 ()
NOTES.					

Check

C-No.1


《街並》情報の調査例 (外車ディーラー向け調査事例)

Entry


DataID SheetNO CTR_Staff

Date
 Time
 Staff
 PlaceCTR


撮影NO_A




撮影NO_B



撮影NO_C



撮影NO_D



メーカー名
 色
 年式
 車種
 プレートNO
 車検

NOTES 月極め駐車場
16台分の駐車スペース


レコード: / 3

Entry


DataID SheetNO CTR_Staff

Date
 Time
 Staff
 PlaceCTR


撮影NO_A




撮影NO_B



撮影NO_C



撮影NO_D



メーカー名
 色
 年式
 車種
 プレートNO
 車検

NOTES 車検シールなし

レコード: / 3

CHECK1 CHECK2

《街並》情報の調査例 (マンションISP向け周辺調査)

街並調査票_【マンション版】

SheetNo.

CTR_Staff- E.Ota

Date: 2002/XX/XX Time: AM・PM・Evening・Night Staff: XXXXXXXX

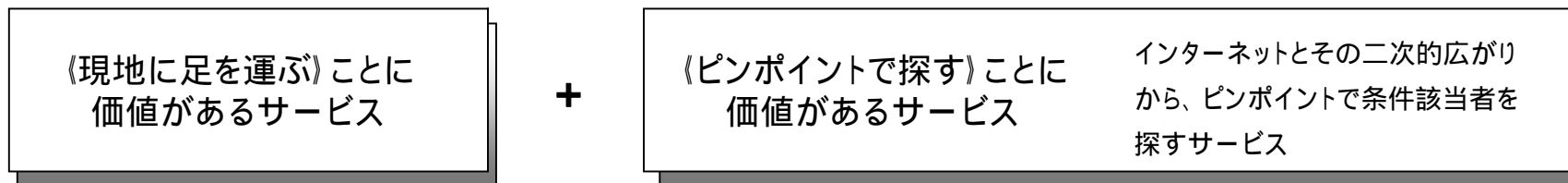
場所NO		撮影NO	A	B	C	D
マンション名						
住所	都 県 府 道		区 市 郡			
住居戸数			棟数	棟	築年数	年
施工会社			管理会社			
URL						
NOTES.						

Chec

C-No.1

The screenshot shows a software window titled "Entry" with a close button in the top right corner. The window contains several input fields and sections:

- Header:** DataID (with a dropdown arrow), SheetNO (with a green background), CTR_Staff (with a dropdown arrow), and リソース (with a dropdown arrow).
- Date and Time:** Date (text input) and Time (dropdown menu).
- Staff and PlaceCTR:** Staff (dropdown menu) and PlaceCTR (text input with a light blue background).
- 物件情報 (Property Information):**
 - マンション名 (Mansion Name): Text input with a yellow background.
 - 都道府県 (Prefecture): Text input.
 - 住所1 (Address 1): Text input.
 - 住所2 (Address 2): Text input.
 - 総戸数 (Total Units): Text input, followed by 戸 (Units) and 棟数 (Number of Buildings) text input, followed by 棟 (Buildings).
 - 建物完成 (Building Completion): Text input.
 - 販売価格 (Sales Price): Text input, followed by ¥0 万円 (Price in 10,000 Yen) and another text input.
- 物件詳細 (Property Details):**
 - URL: Text input.
 - 間取り (Floor Plan): Dropdown menu.
 - 住戸占有面積 (Residential Area): Text input, followed by m².
 - 管理費(月額) (Monthly Management Fee): Text input, followed by ¥0 円 (Price in Yen).
- 物件管理 (Property Management):**
 - 管理 (Management): Text input.
 - 管理形態 (Management Type): Text input.
 - 管理組合 (Management Association): Text input.
 - 管理会社 (Management Company): Text input.
 - 売主 (Seller): Text input.
 - 施工 (Construction): Text input.
 - NOTES: Text input area.
- Photographs:** On the right side, there are four placeholder boxes for photographs, labeled 撮影NO_A, 撮影NO_B, 撮影NO_C, and 撮影NO_D.



[主要市場と概要]

<p>車ディーラー</p>	<p>営業マンに成り代わって、《現地に足を運ぶ》ことで営業上の有効な情報を収集し、更に、それに付随して発生する単純な事務処理を請け負う。最終的には、【ディーラー営業活動の工程アウトソーシング】を目指す。</p>
<p>不動産</p>	<p>「住宅購入したばかりの人にアンケートを取りたい」など、通常では容易に探せない対象者を探し出し、リスト化する。《ピンポイントで探す》（成功報酬型）</p>
<p>開業予定者</p>	<p>《現地に足を運ぶ》ことで、「工事中」「開店準備中」の商業ビルや店舗を探し、提携する会社のパンフを【開業パック】として渡す。 ・・・地域不動産とも提携しつつ 例)ダスキン、火災保険、電話会社、CATV、税理士などワンパック化</p>
<p>その他</p>	<p>全国のどの場所であっても、数時間以内で現地到着し、「現地に行かなければわからない情報」を調べることを求める市場。 例)沖縄のxxスーパ-での本日大根の値段を知りたい。</p>