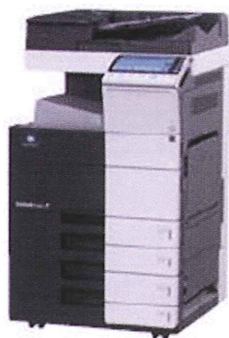


VANTEC の新しい Web営業支援システム

(売上 = 顧客数 × 購入単価 × 購入頻度)

『エイブラハム・マーケティング・バイブル3』より

複合機から (Webサイトへのカンタンアップ)



Webサイト (顧客教育)



タブレットPC (Web営業支援)



※タブレットPCは別途

『ビジネスを成功させる3つの方法』

1. 顧客の人数を増やす
2. 平均取引の価格を増やす
3. 再購入の頻度を増やす



※これだけぜえ〜んぶ揃えて..

- ✓ 24時間365日稼働して
 - ✓ 営業後方支援もして
 - ✓ 訪問営業支援ができて
- 時給: わずか117円です

(※複合機とWeb作成システムとのセット合計です)

✓ 自社の商品やサービスは、お客様にちゃんと伝わっていますか？

あたらしい顧客創造！ 引き合いアップの最強ツール

VANTEC 『WebビジネスPlus』 PREMIUM


こんなことができます！が… 【Webサイト作成は、経営の断捨離だと気づくことでしょう】

困った！ ホームページの編集って難しそうだし面倒…

ワードと、デジカメでカンタン編集！

ホームページ作成システム Webサイト・クリエイター

ワープロが使え、デジカメが使えれば、それでOKです
やさしいメンテナンス画面の入力でカンタン更新・カンタンアップ
TOP画面デザインは10パターンを組み合わせて自由自在に変更可能！



困った！ iPadで営業してみたいが、どうすればいいかわからないし、パソコンは苦手だ…

プレゼン資料 カンタン・ファイルアップ

iPadでスマート営業

Webサイトクリエイターと複合機連携システムで簡単編集！
デジカメで撮影して、簡単アップ
ワープロ編集でコメントを作成
それだけ…




困った！ ホームページの作成はパソコン入力だけなので、多彩な情報がアップできないし…

『Webサイト・クリエイター』+複合機連携システム

複合機からサイトへ発アップ！

パソコンでの電子入力と違い、手書きの絵や文章のようなアナログなものもサイトへアップして更新したいものです。
そんなときに複合機連携で簡単にアップすることができます




困った！ セミナーやプレゼンで、データを入れてパソコンがトラブったあ…

『Webサイト・クリエイター』+複合機連携システム

Webサイトセミナーで、スーパープレゼン！

プレゼン会場のパソコントラブルは、悲劇以外の何物でもありません
複合機連携で用意したプレゼンデータ(手書きなどの非電子化データもOK)をダイレクトにアップできます
Webサイトを利用したプレゼンで、スマートプレゼンテーション！




困った！ 過去のFAXの送受信内容がわからない！

FAXの送信と受信の画像が記録できる！

FAX送受信画像情報ログ管理

複合機とネットワークサーバー連携で、FAXで送信・受信した画像がそのまま保存できるので、送った・受けてないなどのトラブルがなくなる問い合わせ対応が正確！




困った！ すぐに届けたい書類関係…メールではデータが重いし、FAXはカラーで届かないし、情報漏洩も心配だし…

極秘資料も、非公開認証で一発アップ！

非公開認証アーカイブ『Web Post』

Webサイトは本来、一般に公開・閲覧されるものですが、非公開で特定の閲覧者しか見ることができないシステムです。
(ID・パスワードを用います。複合機連携で二重の暗号化が可能です)




困った！ よい人材をタイムリーに募集したいので、業務内容を知ってほしい

『Webサイト・クリエイター』+複合機連携システム

業務内容を詳細に掲載して、優良人材発掘！

新規採用時期や期間途中での急な社員の募集にあたっては応募する側も面接予定の企業の内容を詳しく知りたいものです。
Webサイトでは企業の最新の事業活動を正しく掲載できます。




困った！ タブレットPCを持っているので、自分の好みの電子書籍を作りたい

自分専用の電子図書館が作れる

電子図書館 Web My Book

自分のお好みの資料や書籍をファイリングして保存できます
いつでもどこでも、サイトを開いて見ることができます
非公開認証で、ID・パスワードを用います。
複合機連携で50ページの書籍なら約2分ほどで作成できますし、暗号化設定もできます



Webサイト作成が目的ではなく、営業戦略を科学する！

売上を下げるには

1. 顧客数を減らす
2. 営業しない
3. 昔ながらの営業手法
4. 説明やPRはしない
5. 顧客にメリットがない



売上を上げるには

1. 顧客数を増やす
2. 魅せる営業で成果を上げる
3. 次世代の営業手法を構築する
4. 説明はわかりやすいツールで
5. 顧客のメリットを引き出す



新しい顧客創造への転換

1. NETを活用し幅広い顧客層獲得
2. 営業活動にタブレットPC活用
3. Webサイト+Web営業
4. Webサイトで詳細な説明を
5. 購入した後の良い未来を伝える



お問い合わせは:076-443-9111
 有限会社バンテック (担当:前田)
 Webサイト: <http://www.vantec21.com>
 E-mail: info@vantec.xtr.jp