

人手不足・社員の定着でお悩みの事業主様！

# VRで自社製品をアピールしよう



～時短・生産性を向上させる工夫～

①

当社の製品は大きいものばかりだから、営業活動を行うにも大変なんだ。

大きいものだと持ち運ぶのも大変ですね。

なんとか営業職の負担を減らしたい

②

そうなんだよ。営業するときには製品のカタログだけで顧客に説明し、もし、興味を持ってくれた場合に当社に招いて現物を見てもらっているから、時間がかかるんだよ。現物がないと興味すら持ってもらえないことも多いんだ。

商機を逃している気がする

③

それでしたら、VR技術<sup>◇</sup>を用いた製品紹介のシステムを導入してみたいかでしょうか。製品を持参しなくても、VRであたかも目の前に実物があるようにしますので、商談が円滑に進むようになるのではないのでしょうか。

そんなことかできるの?!

顧客先にはVR用のゴーグルを持参するだけで

④

VR技術を用いた自社製品紹介システムを導入したところ、評判もよく、売上が向上しました。また、当社に製品を見に来ることなく、即決で購入していただけることも増え、商談もスムーズに進んでいます。

VR技術により売上げアップ  
労働時間も削減された!

◇：仮想現実。実物は目の前にないが、五感を含む感覚を刺激することによりあたかも実物が目の前にあるような環境を作り出す技術のこと。

※印部分：「AICHI WISH企業認定制度」  
「設備投資★★」に該当

## 取組事例紹介

業種：製造業 従業員数：80名

自社製品が大きいので、製品を持参せず、カタログだけで製品を紹介していた。そのため、その場で実物を紹介できないことから、商機を逃すことがあった。また、製品に興味を持ってもらえても、実物を見るためには当社に招く必要があり、商談から成約までの時間を要していた。

### <VRによる商品紹介システムの導入※>

- 自社製品を3次元計測機（3Dスキャナ）で読み取り、専用のヘッドセット（ゴーグル）を装着することでVRによる製品の紹介ができるようにした。
- VRでは、製品が目の前にあるだけでなく、アニメーションにより、実際の駆動イメージや操作性が直感で分かるようにした。



VRにより  
成約率アップ!

【システム導入費用を助成!】

○業務改善助成金

助成率 最大 80%

上限額 最大 100万円

◆助成金等には成果目標の達成状況等、一定の要件があります。

- VRを用いた製品紹介は顧客からの評判も良く、売上げが向上したことから、従業員の賃金を引き上げることができ、人材確保につながった。
- 従来は、実物を見せるため、顧客を会社に招く必要があったが、VRで実物と同様のものを紹介できることから、その場で契約を決めてくれる顧客が増え、労働時間の削減につながった。

**御社の働き方改革を「働き方改革推進支援センター」は応援します!**

そのほかの事例紹介、働き方改革の活用方法等については、「愛知県働き方改革推進支援センター（平成30年度実施機関：愛知県社会保険労務士会）」で相談を受け付けています。

■ 本 部：名古屋市熱田区三本松町3-1

☎0120-868604

✉ hatarakikata@aichi-sr.com

■ 豊橋出張所：豊橋市花田町字石塚42-1（豊橋商工会議所内）

☎0800-200-5262

✉ hatarakikatatoyo@aichi-sr.com