

株式会社倉岡紙工 (印刷業) の取組み事例: パッケージのD2C事業へのビジネス展開

参加者

企業



社名 株式会社倉岡紙工

業種 製造全般紙器製造業

事業概要 パッケージに関する紙の
入荷から製品出荷

所在地 熊本県 嘉島町
(都道府県)



参加した 受講生 の概要



チーム名 チームMBA

チーム人数 4人

スキル・PR MBA取得済のメンバーのみで
構成されたTEAMです!
企業の全社横断的な事業改革
の構想・アイデア出しを
お手伝いします

進める中で
工夫したこと お客様の要望を聞きながら、
自分達の中にある経験を
踏まえてすり合わせをしていった

実施概要

課題内容

パッケージをつくりたい潜在顧客が、倉岡紙工にたどりつかない

- 営業の効率化を検討したい
- 顧客の新規獲得をしたい



実施した検討内容

リード獲得と営業効率アップの施策検討

- 現状の営業フローを可視化して、各Phaseでどのような施策が打てるかを検討した
- 検討した結果の内容で具体化可能な項目の作成を実施



検討の成果

営業活動の見える化と共有化、リード獲得のフォームをPoCで作成

- タスク管理ツール、初回ヒアリングシート、再発注のフォームを提案
- 検討箇所の特定制とアイデアベースの対策案を出す事によって、今後倉岡紙工様で
今後営業DXを遂行する土台創りを実施

株式会社倉岡紙工 (印刷業) の取組み事例: パッケージのD2C事業へのビジネス展開

実施内容の詳細

リード獲得と営業効率化の検討

- リード獲得に関しては、基本的にアイデアだしのみを実施してディスカッションを行った
- 営業の効率化に関しては、営業フローを可視化してどのプロセスに問題があるのかを確認。その上で、倉岡紙工様とのディスカッションを実施し、改善ポイントを洗い出して、それに対する対策案のアイデアを提出
- 課題の中でも営業の「見える化」「共有化」についての問題が大きいことから、クラウドで利用できるタスク管理ツールでPoCを作成して、実際に仮運用を実施
- 営業プロセスの効率化で初回のヒアリングシートと同じお客様の再発注を電子化するPoCを実施。案件のデータ化を行うことで今後の戦略検討の土台を創る

成果

タスク管理ツール、ヒアリングシート、再発注フォームのPoC

- 下記のPoCを作成して納品

