

企業視察

UNISYS

■ msp社の戦略



● 1) 国際化

国内大企業は印刷物を削減してり減少傾向にある為、国外へ進出すること。

● 2) 印刷物のみを提要するのではなく、あらゆるサービスを提供することによる付加価値を提供すること

例えば、DBの構築、DMの効果測定、コールセンター等プロモーションを行うに際し必要な全ての

サービスをワンストップで提供すること。

● 3) 顧客の近くに

顧客のシステムにより近いものを提供する

例えば、アメックスのコールセンター業務を代行しそのデータをアメックスへ提供することによりアメックスでは人件費の削減になった。

■ 営業活動

- 1企業に対し、1担当者制とし、4人程度のチーム(部のようなもの)を編成している。
- 通常既存顧客の対応(訪問対面セールス) + 新規開拓活動(DM、訪問活動)
- 東ヨーロッパ製品: 低価格、低水準(日本の中国製と同じと言っていた)を排除することも課題のひとつ。