

I-Padで配置薬の新たな営業展開

発行：日本置き薬協会 事務局

富山県と福島県に営業拠点を置く、(株)チトセ薬品（田中脩一社長）は、営業員にI-Padを所持させ、時流に乗った営業活動をしていると話題になっている。

I-Pad導入の背景には、福島第一原発爆発事故により非難指示区域の得意先消失による売上減少の回復と、災害補償金の有効活用があったとのこと。I-Padによる、正確な情報提供を通じて得意先とのコミュニケーションを深め、より一層の信頼の構築と、親密さからビジネスチャンスを増そう、という営業展開である。

I-Padを営業活動に利用する同社営業員の説明によれば、得意先の顧客は、初めて、あるいは1、2回ほどしかI-Padを見たことがない山村の高齢者が多く、最初は二割ほどしか興味を引いて貰えなかったが、回数を重ねる度に割合が増えているとのこと。最近では、訪問時に顧客から使用を申し出られる事もあるという。

比較的多いのが、処方薬の効果、効能、副作用の問い合わせの回答や、飲み合わせなどの相談で、迅速に的確の情報提供が重宝がられているとのこと。

また、人体の仕組みや疾患の状況、医薬品の効果の発現過程を簡単、明瞭に解説、説明するソフトには、紙ベースのものより興味を持って頂けるという。

特に、暗い室内では、自照式のために見やすかったり、文字や図版が小さい時は、指で直ぐに拡大出来るなど、円滑に話を進められる利点がある。

得意先の高齢者の方と営業員がI-Padを間に挟み会話していると、若い世代の方が話しに割り込んでこられることもあるそうだ。配置薬が相対的に高齢者に使用されている傾向があり、配置薬の世代間の継続利用がなかなか進まないもどかしさを改善する対策になるのでは、と期待されている。

営業面での利点は、営業員の一方的な商品説明がI-Padの介在で会話をしやすい状況が生まれ、それが販売機会の増加と成功率の上昇に繋がる事である。事実、同社は震災以前の業績に回復しつつあるとの事だ。

配置販売業ならではの、対面販売の優位性を、最新の情報機器によって際立たせることができる一例である。

なお、こうした営業面でのI-Pad導入の配置販売業者は、複数あるものの正確には把握できていないため、ご報告できない。また、I-Padを精算と在庫管理業務に使用されている業者もおられる。

従来、ハンディターミナルなどによる業務のIT化は進展していた配置薬業界に、業務の中核となる情報提供と販売支援に情報機器を取り込み、新たな顧客開発を行っている。

本件に関するお問合せ先 **日本置き薬協会 事務局**

〒114-0023 東京都北区滝野川3-56-9

TEL. 03-5974-6227 FAX. 03-5974-6224

日 置 協