

ディスカッションテーマ2

もしあなたが電子カルテシステムの営業だったら

トーマツ病院にシステム提案をしよう

あなたは、日本通のセールスパークソンである。トーマツ病院(急性期地域中核病院)に提案しよう

■既存システムと同じパッケージシリーズで提案するメリットを伝えなさい。

■既存システム会社として、アピールポイントを箇条書きにしなさい。

■導入スケジュール、調達範囲について提案しなさい。

キーワード

【他社排除】他社排除すると、より多くの利益と売上げが見込まれる。

どのようにすれば、他社排除できるか。

トーマツ病院の納得を得ながら他社排除できるしくみはないか。

【作業負荷】日本通SEの作業負荷が高くなると価格が高まる。トーマツ病院の負荷が高い提案は、評価されにくくなる。

【提案方法】日本通が利益を得ることは、トーマツ病院が利益を失うことになるのかについて考える必要がある。

単に、システムの見積りを作るだけでなく、予算を提案する、調達範囲を提案する等、様々なタイミングに必要な支援を含め、提案方法を検討することが重要である。

日本通システム株式会社 提案フォーマット

タイトルを記載する(半ページで一つの提案)

- ・文字や図で、
シンプルにわかりやすく記載する。

検査システムのサーバと稼働時期を提案

- ・検査システムを日本通の自社ハードウェアで動かし、検査システムのサーバ売上を見込む。

また、検査システムを電子カルテよりも早く稼働させることで、システム移行時も、検査結果だけは見ることができる状況にすると提案する。