

セキュリティー
管理性

ノートブック PC、リモート・デスクトップ、 インテル® vPro® プラットフォームで目指す、 ポルシェディーラーの新しい営業スタイルとは？

高いセキュリティーと顧客サービス、 そして「スマートさ」をすべて実現するために

目次

- 個人情報流出防止に、
インテル® vPro® プラットフォーム
搭載マシンをシンククライアント的に
遠隔操作 1
- 運用ルールでセキュリティー
業務効率を両立させる 2
- 接客のリモート化と
インテル® vPro® プラットフォーム
の可能性 3

テレワークの普及で一気に注目が集まるリモート・デスクトップですが、以前からその利便性を有効活用していた企業も多いようです。ポルシェの正規販売店となるショールーム「ポルシェセンター」を都内に展開する、株式会社ブライントーナショナルもそうした企業のひとつでした。

同社ではノートブックPCのリプレースを進めており、「インテル® vPro® プラットフォーム」を搭載したDELL「Latitude 7320」を導入しています。そこで、インテル® vPro® プラットフォームのリモート・デスクトップをどのように使っているのかを、ポルシェセンター銀座 支配人代理の株式会社ブライントーナショナル営業部 ゼネラルマネージャーの平林裕昭氏に聞いてみました。



株式会社ブライントーナショナル 営業部 ゼネラルマネージャーで、ポルシェセンター銀座の支配人代理の平林裕昭氏

個人情報の流出防止に、 インテル® vPro® プラットフォーム 搭載マシンをシンククライアント的に 遠隔操作

ブライントーナショナルでは営業担当者を各拠点に約13人配置。「ポルシェセンター」で商談を行うほか、顧客の家などを訪ねてセールスを行っています。そこで問題になるのが個人情報の取り扱いです。

営業部門では個人情報のセキュリティーを強化するために、ポルシェ ジャパンの販売管理システムや、自社のサーバーからのデータの持ち出しを原則禁止しています。その上で、システムやサーバーは会社支給のノートブックPCでしか利用できない仕組みにして、マシンの持ち出しにも制限を設けていました。

このため営業担当者は外出先から業務報告などを行うために、会社にあるノートブックPCを遠隔操作していましたが、この作業フローには1つの問題がありました。それが、「リモート・デスクトップで遠隔操作を行うには、ホスト側のPCの電源がオンになっている必要がある」ということです。

「ほかにも、お客様のご希望を反映した見積書の作成、営業用の資料作成に必要な車体情報の引用、その案内を送るためのお客様の連絡先の確認など……。システムにアクセスしないとできない作業はいろいろあります。このため、営業担当者が外出しているときも、オフィスではノートブックPCの電源が24時間点けっぱなしになっていました」（平林氏）



セキュリティーの観点から、ポルシェセンターの営業担当者などがインテル® vPro® プラットフォーム搭載ノートブックPCの導入を始めています



株式会社イー・ピー・アイ・マーケティング テクニカルマネージャー
鈴木直哉氏

とはいえ、ノートブックPCは常時起動するような運用を想定していないため、ここ最近では故障などのトラブルが相次いでいました。この状況に危機感を覚えていたのが、同社のPCを管理している株式会社イー・ピー・アイ・マーケティングの鈴木直哉氏です。PCに何かのトラブルがあった時は、鈴木氏がオフィスなどを訪ねて対応していましたが、中にはバッテリーが膨張する症状が見られたPCもあったといいます。

そこで、鈴木氏が提案したのが、“リモートで電源をオン・オフできる”インテル® vPro® プラットフォームを搭載したマシンへのリプレースでした。こうして新たなノートブックPCが支給されたことで、最近では営業担当者が外出する際には、マシンをシャットダウンできるようになったようです。

運用ルールでセキュリティーと業務効率を両立させる

新型コロナウイルスは、ブライトインターナショナルの営業活動にも大きな影響を与えました。営業担当者がテレワークを行うようになったことに加え、顧客に来店してもらう機会が減ったことで、客先に伺ったり、ビデオ会議でセールスを行ったりする機会が増えています。

このような環境の変化に伴い、同社ではノートブックPCの持ち出しについて、柔軟な対応を進めているようです。また、従来はモニターの大きい、オールインワンのノートブックPCを営業担当者に支給していましたが、今回のリプレースでは持ち運びを意識して、2in1タイプのモバイルマシンDELL「Latitude 7320」を採用しています。

平林氏のような管理職のほか、ポルシェセンターに所属している営業担当者は、このDELL「Latitude 7320」をいち早く利用して、日々の業務に役立てています。営業部 販売課に所属している樋口瞬氏もその一人です。



ブライトインターナショナル営業部
販売課 樋口瞬氏

ポルシェでは、顧客のニーズに応じて、車両のさまざまなカスタマイズに対応しています。例えばシート1つをとっても、レザーの色からステッチの色、シートベルトの色まで自由に選ぶことが可能。こうした細やかなオーダーに応えるため、樋口氏をはじめとする営業担当者は、セールスを行う際にポルシェの販売管理システムを利用しています。

そこでは、あらゆる車種の情報がグラフィカルに表示され、300を超えるパーツの素材や色などを、3Dモデルなどで細かく再現。オーダーの際には、画面上で一つひとつのパーツを確認しながら、最終的な仕様を決めています。そうしてお客様が理想とする1台を組み立てたら、完成したデータをもとに仕様書などを作成できるため、発注ミスの予防にも役立っているようです。



ポルシェでは、ボディカラーはもちろんのこと、シートの色、ステッチの色、シフトレバーやシートベルトの色まで、あらゆる組み合わせを選ぶことができる

このシステムは、リモート・デスクトップを使って、別の端末から操作することもできます。ただ、樋口氏によると操作の遅延などが気になるため、お客様を目の前にした営業では使いづらいとのこと。スマートに画像などをお客様に見せられるようにと、客先に訪問する際には、システムにアクセスできる会社支給のPCを持ち込むことが多いようです。

新たに会社から支給されたDELL「Latitude 7320」について、平林氏は「2in1なので、モニターを裏返せば、お客様にスマートに映像を見せられるのがいいですね」と話していました。「ポルシェのオーナーはこだわりが強い方が多いので、時計や靴といった営業担当者の身だしなみだけでなく、接客に利用しているツールも観察されています。我々はセールスに関わるすべてのパーツで、高いクオリティーを保つことを大切にしています。何か1つ欠けているものを“ポルシェのクオリティー”だと、お客様に見なされることは絶対にあってはいけません」と。どうやらインテル® vPro® プラットフォーム搭載のDELL「Latitude 7320」は、ポルシェオーナーのお眼鏡にもかなうノートブックPCといえるようです。



お客様との商談では、リモート機能だけでなく、基本スペックにも優れたインテル® vPro® プラットフォーム搭載マシンが活躍しています

最近では持ち出し条件が緩和されたことで、セールスを会社支給のノートブックPCで、バックオフィスの報告などはリモート・デスクトップで行うといった、業務の棲み分けができるようになったとのこと。厳格なルールでセキュリティを守りながらも、仕事のクオリティーは維持する。そのためにも今後は同社のように、会社支給のマシンの使いこなしが1つのポイントになってきそうです。

接客のリモート化と インテル® vPro® プラットフォームの可能性

ビデオ会議での商談が増えたことで、営業担当者と顧客との付き合い方が変わりつつあります。営業担当者は移動に時間を取られることがなくなり、まとまった時間を取りにくい顧客を相手にしても、アポイントが取りやすくなりました。特に、リアルでのコミュニケーションを苦手とするような相手には、ビデオ会議の積極的な活用を検討しているそうです。

現在、ブライツインターナショナルでは「ボルシェプロ」という、新たなスタッフの配置を進めています。彼らの役割は“営業”ではなく、“ボルシェの良さを、1人でも多くの人に知ってもらう”こと。セールストークは一切なしでボルシェについての疑問に答え、その魅力を理解してもらうのが彼らの仕事で、その先でお客様が本格的に購入を検討する段階になったら、営業担当者へとバトンを渡します。いきなり営業が前面に出ないことで来店ハードルを下げ、もっとカジュアルにボルシェへの興味を喚起させることが狙いです。

ボルシェプロの稼働にあたって、平林氏はセールスの部分をオンラインで提供したいと考えているようですが、「そこで、インテル® vPro® プラットフォームやリモート・デスクトップの仕組みを活用できないか？」と、色々な手法を検討しているとのこと。

「これからのセールスは、『ツールをどう活用していくか？』を考える時代になってくると思います。大事なのは五感に訴えかけられるような場を作り、ボルシェに興味を持ってもらうこと。資料の作成やSNSでの情報配信など、お客様にご契約いただくまでにはさまざまなプロセスがあって、営業担当者が対面でやり取りするのは、数ある工程における1つのパーツでしかないんです。近年では営業担当者にあらゆるスキルが求められるようになっていて、その活動をサポートするツールの重要性が高まっています」と語る平林氏。それは時代が変わっていく中で、セールスの仕方が多様化していることを示唆していました。自動車のセールスにかかわらず、今後はあらゆる顧客サービスにおいて、ツールの重要性が高まっていくのかもしれませんが。

インテル® vPro® プラットフォームという「システム管理者がPCを遠隔でメンテナンスするもの」というイメージがありますが、優れたリモート・デスクトップ機能を有効に活用すれば、テレワークの現場でも強い味方になります。その利用が広まれば、今回のように新たなビジネスへの活用も見えてくるかもしれません。今後より多くの方がリモート・デスクトップを使うようになった時、インテル® vPro® プラットフォームの新たな可能性が見えてくることでしょう。



インテル®テクノロジーの機能と利点はシステム構成によって異なり、対応するハードウェアやソフトウェア、またはサービスの有効化が必要となる場合があります。実際の性能はシステム構成によって異なります。

すべての条件下で絶対的なセキュリティを提供できるコンピューター・システム、製品、コンポーネントはありません。一部のインテル® Core™ プロセッサー・ファミリーで利用できる内蔵セキュリティ機能を使用するには、対応するハードウェアやソフトウェア、サービスの有効化、インターネットへの接続が必要となる場合があります。結果は、システム構成によって異なります。詳細については、各 PC メーカーまたは販売店にお問い合わせいただくか、<https://www.intel.co.jp/vPro> を参照してください。

Intel、インテル、Intel ロゴ、その他のインテルの名称やロゴは、Intel Corporation またはその子会社の商標です。

その他の社名、製品名などは、一般に各社の表示、商標または登録商標です。

INTERNET Watch (2021年12月28日) に掲載されたコンテンツから抜粋し、再構成したものです。

インテル株式会社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内 3-1-1

<https://www.intel.co.jp/>

©2022 Intel Corporation. 無断での引用、転載を禁じます。

2022年1月

349857-001JA

JPN/2201/PDF/TMRB/CCG/NM