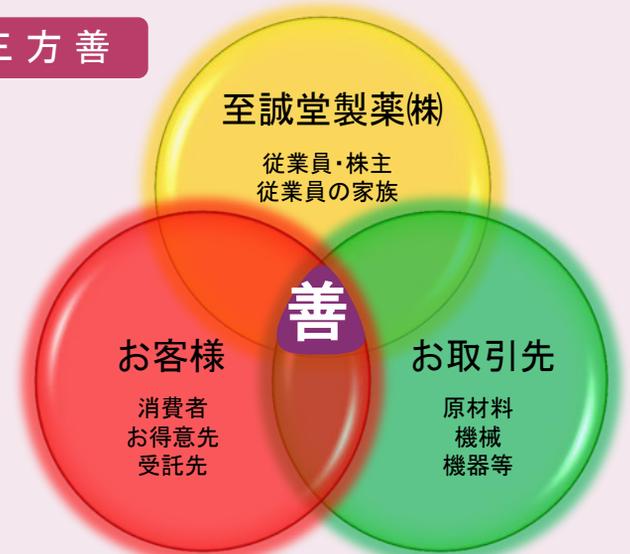


営業部門の基本方針

常に三方善の考え方で、お客様のご要望に合った高品質な製品を企画・提案致します。
 三方善とは「自分よし、相手よし、第三者よし」の精神です。決して、自分だけが利することなく、お客様利益を優先し、お客様の良きパートナーとして信頼され、一体となってモノ造りをするのが私たちの営業です。
 そして、お客様からはファーストコンタクトを得られるよう精進してまいります。

三方善



常に「忠誠努力して要求せず」で

ギブ・アンド・ギブの精神で取り組んでいます。

営業コンセプト

『相手に誠実・自分に謙虚・仕事は敏速かつ正確』

営業部門の実践

お客様に安心・満足していただくため営業7カ条を実践します。

1. 正直であれ
嘘はつきません。
常に正直になります。
2. 誠実であれ
傲慢になりません。
常に誠実になります。
3. 謙虚であれ
自慢しません。
常に謙虚になります。
4. 自戒せよ
常に反省し、自戒します。

5. 確認せよ
思い込まず、常に確認します。
6. 敏速になれ
常に敏速に対応します。
7. 報連相せよ
ことこまかく常に報告、連絡、相談を徹底します。

スキルアップの実践

自己のスキルアップを目指し毎週一回ビジネス書等を活用し、担当者間ミーティングを行い、お客様から信頼される人間として各自のモチベーションを高め、お客様と一体となった対応でモノ造りの喜びを得られる様、実践しています。



営業部の取り組み

受託・OEMの製造

1. 新規顧客の獲得
2. 新機種導入による提案
 - ・生産力アップ・コストダウン
 - ・技術力強化・PIC/S対応
3. 小ロット・多品種生産顧客の獲得
4. 製造所の移管をサポート



海外への進出

1. グローバル展開の強化
2. 海外申請作業及び代行業務
3. ホームページの多言語化
4. 第三者機関との連携



OTC・通販の拡大

1. 新商品、PB商品の企画・提案
2. 申請業務や上市をサポート
3. 差別化した商品造りをサポート



お客様に安心・満足
してもらえますように

配置販売の充実

1. 新製品提供
 - ・活性化を目指す・新顧客の獲得
2. 既製品の販売拡大
3. 説明会の開催
4. お客様との情報交換
5. 販売拡大の提案



配置業界初!

商品化フロー



信頼・安心

品質保証

迅速な対応

- ・商品コンセプトの打ち合わせ
- ・処方の提示
- ・ラボ試作品提出
- ・包装・デザインのアドバイス

- ・御見積の提出
- ・各種契約書の締結

- ・本製品の製造試験出荷判定
- ・販促資料の提供
- ・販売スタッフの勉強会
- ・各種お問い合わせ・苦情処理