

# 実地と動画で販促

## 強アルカリ性電解水生成装置

を販売した。ただ1台間2、3回切削液を交換する。リアルが生成万円と高価なため機会損失があると判断。「リアルウォーター」「実際に試してもらえX」は、あるユーザーは利点を理解してもらえ、あるユーザーは「営業課の渡辺も加工品質が落ちず、勝之氏」としてモ活動臭気も発生しなかったに注力することにしよう。かつ、一部ユーザーでは切削工具の持ちが1割延び、加工後の洗浄工程も減らせたことから「現場に装め加工機1台当たり年置を持って行き、仕事を



## リガルジョイント

## 営業戦略を見直し

に使ってもらうことでどういった利点が生まれるか、一緒に検証する」(渡辺氏)といった提案をする。

併せて、ユーザーが使う加工機の切削液全体をサポートすることでリアルの効果最大化する。リガルジョイントは切削液を吐出するノズルや切り子の除去装置などの販売代理店であることから、そうした装置類を組み合わせてリアルを訴求する。

コスト削減効果についてはパソコンから簡単に算出できるようウェブ上に見積もりシスデムをアップした。デモ動画や各地での説明・商談会も活用してより多くの企業へ周知活動を進め、今後は年間50台の販売を目指す。

(相模原)

リガルジョイント(相模原市南区、稲場純社長)は、強アルカリ性電解水の生成装置「Re-AL(リアル)」「写真」の営業戦略を見直した。リアルは金属加工に使う水性切削液の主成分となる強アルカリ電解水を作る。切削液の腐敗による臭気発生や廃液処理の抑制に貢献するが、従来は利点がユーザーに訴求できていなかったと見ている。今後はユーザーの現場でのデモンストレーションや動画の活用を積極化し、利点を体験してもらうことで販促につなげる。

リアルは2017年6月に発売し累計40台