NI Consulting

「見込客の創出や休眠客の掘り起こしを可視化する」
マーケティング・オートメーション　見込客育成支援システム

Approach DAM

株式会社NIコンサルティング

Ver.20231020

コンサルティング・パッケージ「可視化経営システム」

「可視化経営システム」（VMS：Visibility Management System）とは、NIコンサルティングの開発した経営管理手法「可視化経営」を実現するITツール群であり、『NI Collabo 360』『Sales Force Assistant』『Sales Quote Assistant』『Sales Billing Assistant』『Approach DAM』『MapScorer』『nyoibox』『顧客の声』をサブシステムとする統合連動型の経営支援システムです。

可視化経営とは

戦略の地図を描き、進むべき道筋を決め、企業行動の実体を可視化することで、経営者から現場の一社員までがセルフマネジメントできるようにする自律協調型の組織運営手法であり、仮説検証スパイラルを高速回転させるスピード経営を実現するもの。

1.目的地の設定 ビジョン・戦略の地図を用意する「戦略の可視化」

2.ルートの設定 戦略実行の先行評価指標をつくる「マネジメントの可視化」

3.現在地の表示 現場情報を吸い上げてモニタリング「現場情報の可視化」

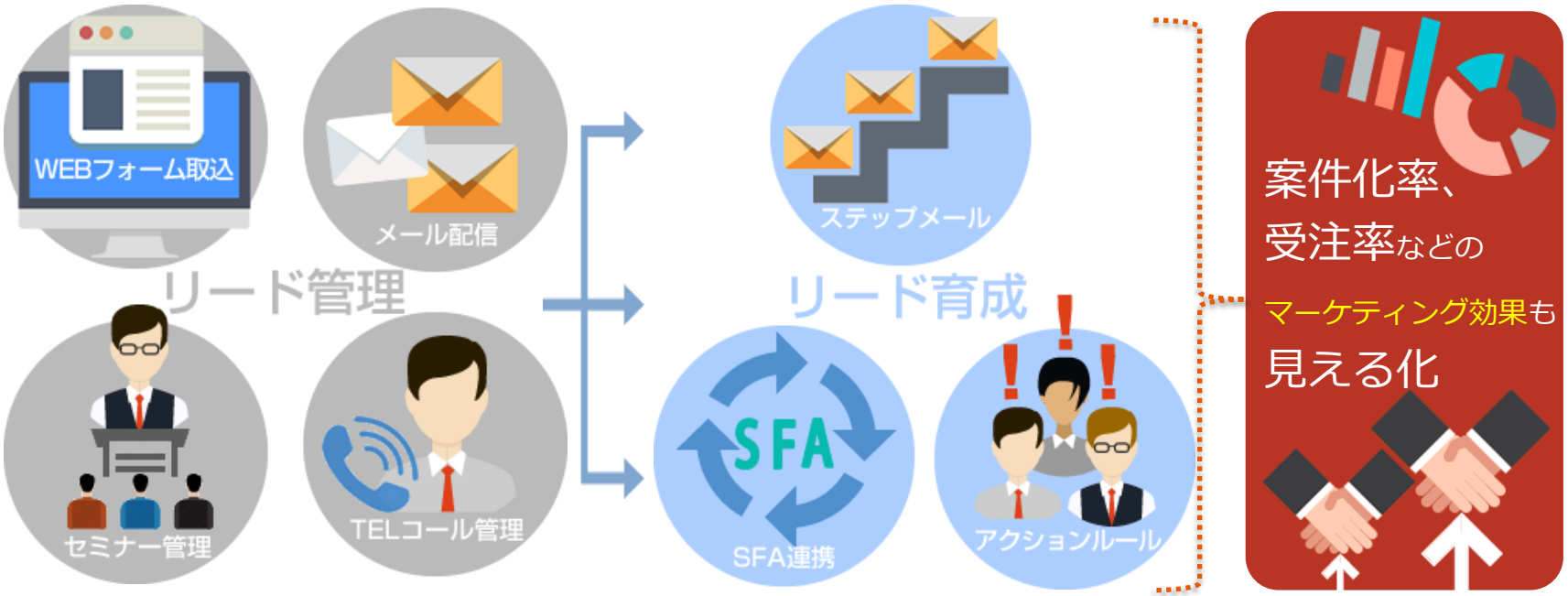
2023年10月現在、導入企業数12000社超

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

NI Consulting

『Approach DAM』とは？

顧客（引合先・見込先）の情報を蓄積する「ダム」を作って営業活動に善循環と勢いを生み出す、見込客発掘・育成支援システムです。
見込客を創出し、見込度・信頼度を高める最適なアクションを自動化することで見込客のダムを大きくし、セールスプロセスに確度の高いダムを引き渡します。
「メール配信」「WEBフォーム取込」「セミナー管理」「イベント管理」「TELコール管理」などのリード管理機能と、リード育成のための「ステップメール」「アクションルール」「SFA連携」などの機能で構成されます。
案件化率、受注率などのマーケティング効果も「見える化」されますので、マーケティングシナリオの仮説検証にも有効です。



Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

『Approach DAM』で実現できること

マーケティング・オートメション『Approach DAM』をあらゆる企業で使っていただけるよう、さまざまな機能をご用意いたしました。
メール取込、メール配信、イベント管理、分析機能まで、『Approach DAM』が提供します。

見込客を創出し、見込度・信頼度を高める最適なアクションを自動化することで見込客のダムを大きくします。
『Approach DAM』は営業活動とマーケティング活動の両方の切り口で見込客管理をします。また、見込客の情報に加え、WEB申込・展示会やセミナーの参加などの行動履歴を時系列に記録します。

営業部門は「マーケのリードは質が悪い」と不満を持ち、マーケティング部門は「営業は自分たちが苦労して獲得したリードをフォローしない」と不平を漏らす・・・。
このような部署間の衝突は各企業で多く見られてきました。この「マーケティングと営業の連携」の解決策が、マーケティング・オートメーション『Approach DAM』です。
見込客へ育てあげ、良質なリードを営業に渡すことができます。

潜在顧客の行動履歴で「興味・関心」を読み、メールマーケティングで見込顧客を育成するアクションを作り出します。数多く記録された見込客の購買行動履歴から売上につながる重要な行動を自動で抽出します。
「マーケティングシナリオ」の仮説検証、PDCAにも有効です。

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

『Approach DAM』の活用例

マーケティング・オートメション『Approach DAM』の活用例を紹介します。

顧客ダムから営業案件を発掘したい

新規顧客開拓と並ぶ営業課題が自社の休眠顧客の開拓です。休眠顧客のアプローチはやみくもに行なえば、顧客に煙たがられ、連絡を取り次いでもらえませんが、一度はコンタクトした先であり先方の情報もつかんでいるのでアプローチしやすい先であるとも言えます。
あなたの営業活動を快く受け入れてくれる購買意欲が高い休眠顧客を、『Approach DAM』を活用して適切かつ効率よく探し出す活用事例があります。

売上につながるメール配信をしたい

『Approach DAM』のメール配信は、ピンポイントかつ適切なフォローアップを実行して売上アップにつなげます。
メール配信とリード管理を組合せて、メール配信から興味・関心の高い見込客を探し出し、適切なフォローを実施して売上につながる見込客を見つけます。
貯まった「ダム」を撹拌し、見込育成、ニーズ喚起する活用事例があります。

活動の費用対効果の算出をしたい

マーケティング活動をあらゆる面から分析して「見える化」することで、コストの低減を図ると同時に、売上アップにつながる効果的な活動への集中を手助けします。 『Approach DAM』は運用の手間を減らすだけでなく、売上アップにつながるためのさまざまな仕組みを提供します。
マーケティングコストの「見える化」事例があります。

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

『Approach DAM』機能一覧

メール取込

自社のホームページ等の資料請求フォームや問い合わせフォームに登録された情報を『Approach DAM』に自動的に取り込みます。

メール配信

引合や見込客、顧客が溜まった「ダム」を滞留しないように撹拌し、見込度を上げていくためにもメール配信機能が役立ちます。

開封・クリックのトラッキング

配信したメールがその後どうなったか、メールの開封・クリック率などのデータを集計・分析することができます。

ステップメール

ステップメールは、あらかじめ用意された複数の違う内容のメールを、ある時点を起点に、スケジュールに沿って順次配信します。

イベント管理

ホームページや、展示会、セミナーなど、引合を創出するイベントごとに引合の進捗度やコスト対効果などを管理・分析できます。

アクションルール

見込客へのアプローチ時、見込客放置時など、設定した条件に合致した場合に、顧客情報の更新や次回予定の登録などを自動的に行ないます。

一括アプローチ登録

FAX配信やカタログ送付など、複数のお客様に対して同一のアプローチを行なった場合、同一内容を簡単に一括で登録する機能です。

SFA連携

Approach DAM

SalesForce Assistant

見込度が上がり、商談が具体化した引合客のデータをSFAに転送し、
営業担当者に引き継ぐことが可能です。
引き継いだ見込客の商談進捗状況をマーケティングフェーズからセールスフェーズまで一元管理できます。

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

メール取込

自社のホームページ等の資料請求フォームや問合せフォームに登録された情報を自動的にメールとして『Approach DAM』に取り込む機能です。
取り込まれた情報は、自動的にアプローチ情報や顧客情報・パーソン情報として登録されます。
メール取込ルールを設定することで、簡単に自動登録するメールの条件を設定できます。

メール取込機能について

ルールに合致したメールは、『Approach DAM』に自動的に取り込まれます。

メール取込ルール

入力フォームの項目ごとに、何のデータとして取り込むかを自動判定し、各種情報を自動作成します。

自動メール返信

条件を満たすメールに対して、自動でメール返信をすることができます。

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

メール配信

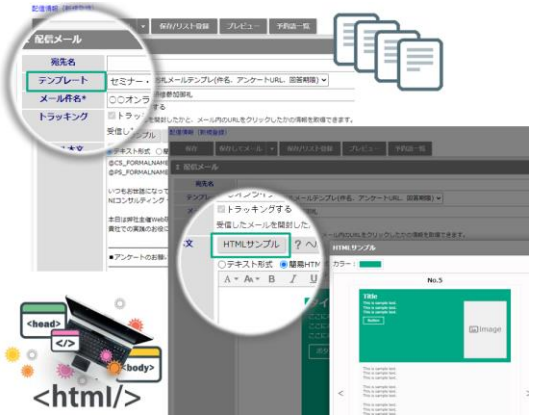
新規の引合を見込客に育てていくためには、適時・適切な情報提供が必要です。メール配信機能では、予約語（名称差替え）を使用して、テンプレートを利用しながらOne to Oneメールとして配信することが可能です。また「ダム」を滞留しないように撹拌し、見込度を上げていくためにもメール配信機能が役立ちます。配信したメールはアプローチ情報履歴として顧客に紐づきます。

メール配信機能について

複数の宛先にメールを一斉配信できます。配信した情報を自動的にアプローチ情報として履歴登録することも可能です。

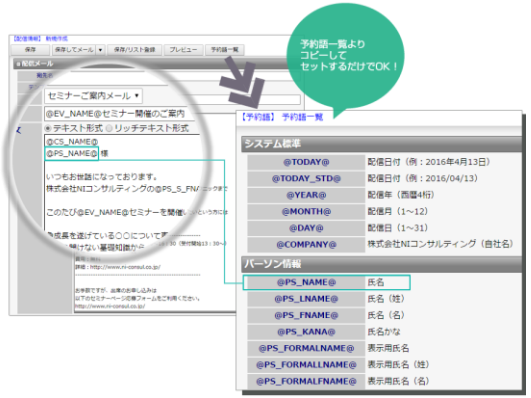
メールテンプレート HTMLサンプル

よく送信するメール内容を予めテンプレート登録できます。画像を使った見やすいHTMLメールはサンプルを用意しています。



予約語を利用する

製品側で用意した値に応じて、送信するお客様の情報に合わせた内容を自動変換して送信することができる機能です。



Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

開封・クリックのトラッキング①

新製品の案内を顧客へメールで送信したけれど、問い合わせや返信があまりない･･･こんなとき、そもそもメールを開いてくれたのか、資料をダウンロードしてくれているのかが気になります。そんな時に便利なのが、メール配信の開封・クリックのトラッキングです。

配信メール分析

メールは本文のデザイン・誘導方法が改善ポイントです。
「本文中のどこがクリックされたか」が確認できます。

メール配信分析

期間やイベントで絞って分析ができます。メールが開かれやすい時間帯などを把握し、以降の配信に活かすことができます。

好反応メールランキング

反応が良かったメールをランキング形式で表示できます。「過去の配信を参考にしたい」とき、実績から判断できます。

※トラッキングには、Sprinklerオプションが必要です。

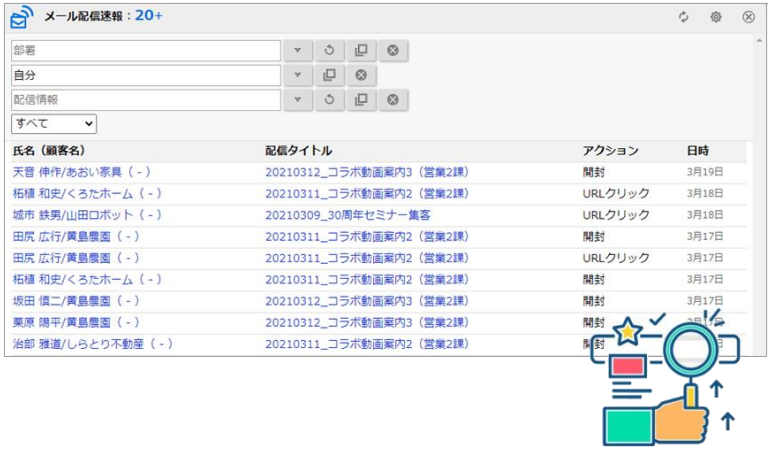
Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

開封・クリックのトラッキング②

新製品の案内を顧客へメールで送信したけれど、問い合わせや返信があまりない･･･こんなとき、そもそもメールを開いてくれたのか、資料をダウンロードしてくれているのかが気になります。そんな時に便利なのが、メール配信の開封・クリックのトラッキングです。

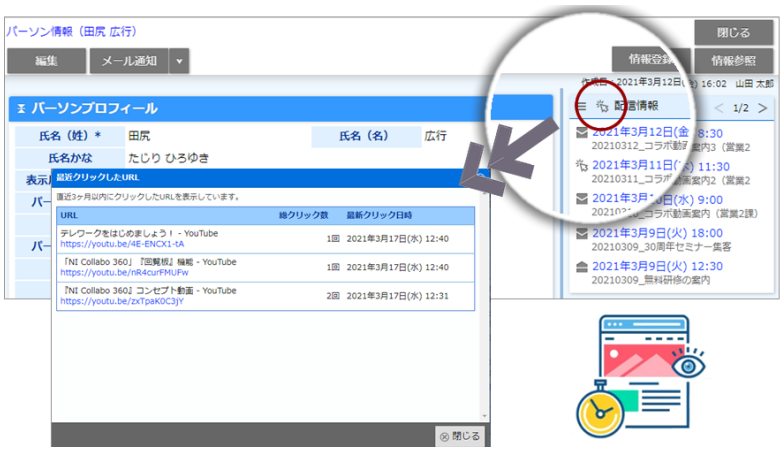
メール配信速報

直近で開封・URLクリックした人をポータルに表示できます。絶好のタイミングでアプローチして、取引を効率的に成約に導くことができます。開封されたかどうか、と憶測に頼る必要はありません。



個人分析

配信先の個人ごとに最近のメール開封やURLクリックの状況を確認できます。電話などのアプローチ前に、最近の動向をチェックできます。



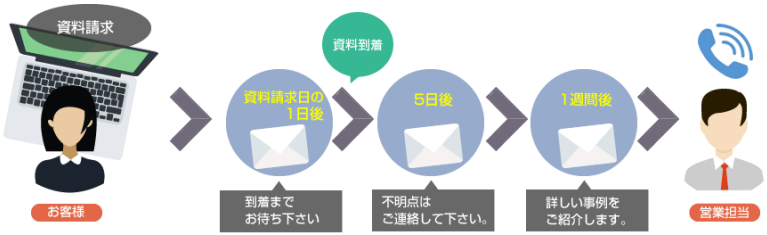
※トラッキングには、Sprinklerオプションが必要です。

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

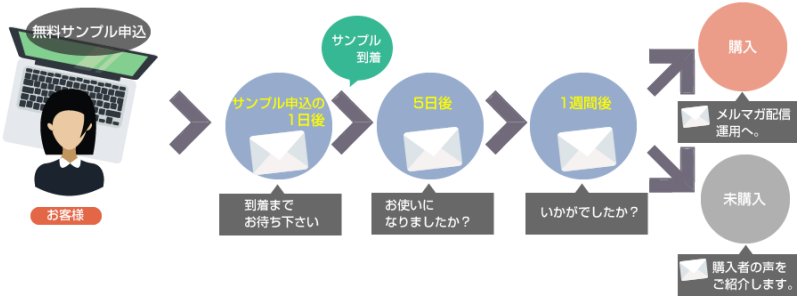
ステップメール

ステップメールは、あらかじめ用意された複数の違う内容のメールを、ある時点を起点に、スケジュールに沿って順次配信する機能です。お客様の状況やアクションに応じて設定したメールを自動的にジャストタイミングで配信できるようになります。お客様とのコミュニケーションをシナリオ化し、自動でフォローアップのメールを配信することで、ヌケモレなく、購買促進、顧客育成、満足度向上を図ることができます。
貴社のマーケティング・オートメーション・シナリオに応じて、誰でも簡単に設定できます。

【シーン①】資料請求されたお客様に、自動フォローアップを行ないたい。



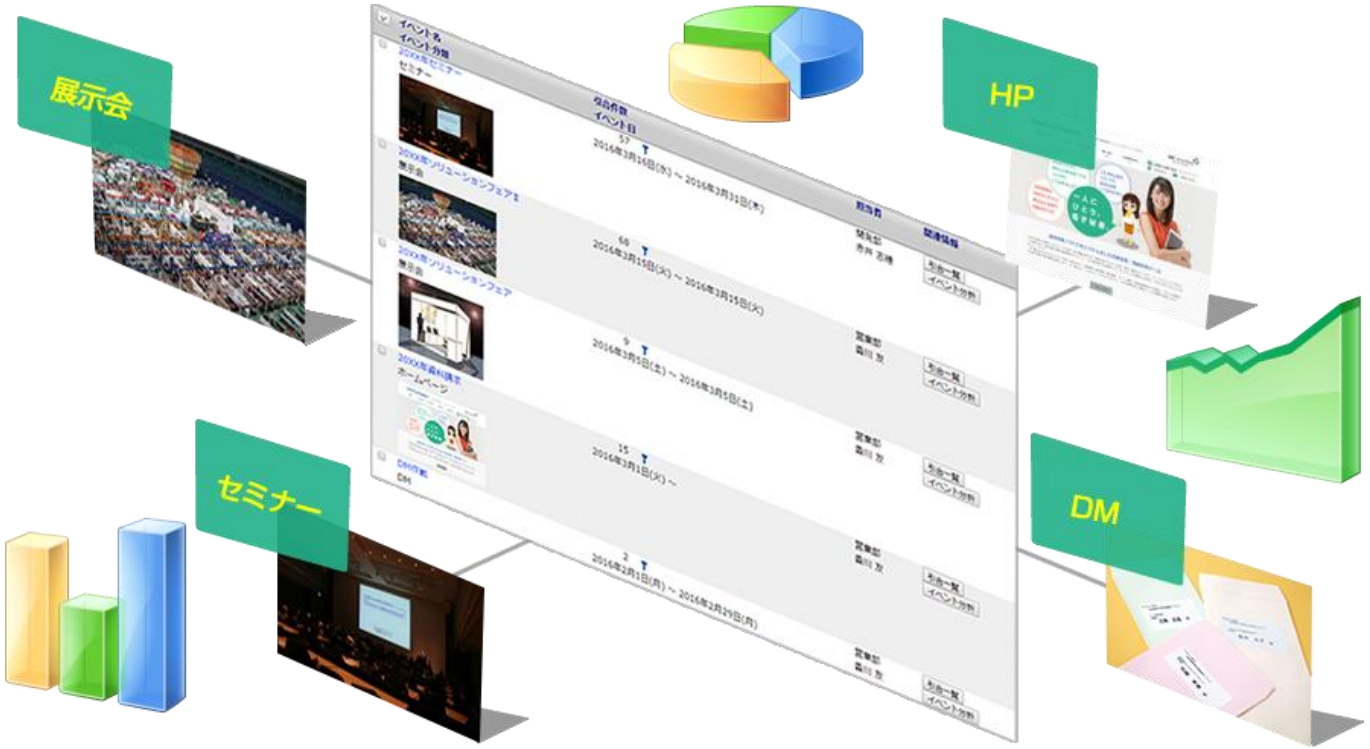
【シーン②】サンプルを請求されたお客様に、自動フォローアップを行ないたい。



Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

イベント管理①

広告出稿やホームページ、展示会、セミナーなど、引合を創出するイベントを登録しておくと、それぞれのイベントごとに引合の進捗度やコスト対効果などの管理、分析が可能になります。
イベントごとの引合進捗状況を表示し、イベント日・イベント分類別に分析したり、一覧画面で効果性などを比較することで、マーケティング効果を「見える化」することができます。



Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

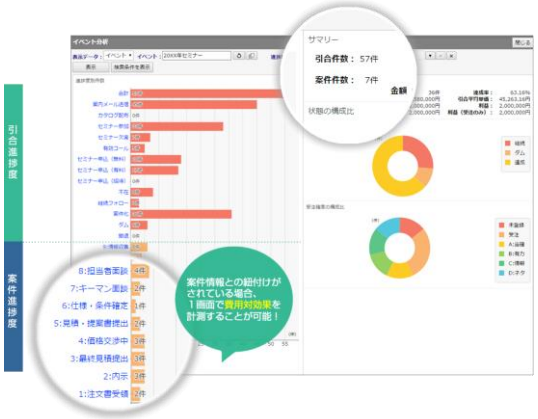
イベント管理②

引合分析

引合件数の推移を折れ線グラフで表示します。イベント分類・イベント名・商品別・認知ルート・顧客地域の分析が可能です。グラフ上にイベント開始日が重ねて表示されるため、引合件数の山とイベント関連を見出しやすいのが特徴です。

イベント分析

イベントごとの引合進捗状況を表示します。イベント日・イベント分類別に分析することが可能です。
『Sales Force Assistant』と連携すると、イベントから発生した引合に加え、そこからの案件創出・受注まで一気通貫で可視化できます。



コスト分析

イベントにかかったコストと得られた成果を対比することで、イベント別やイベント分類別に投資対効果を分析できます。

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

アクションルール

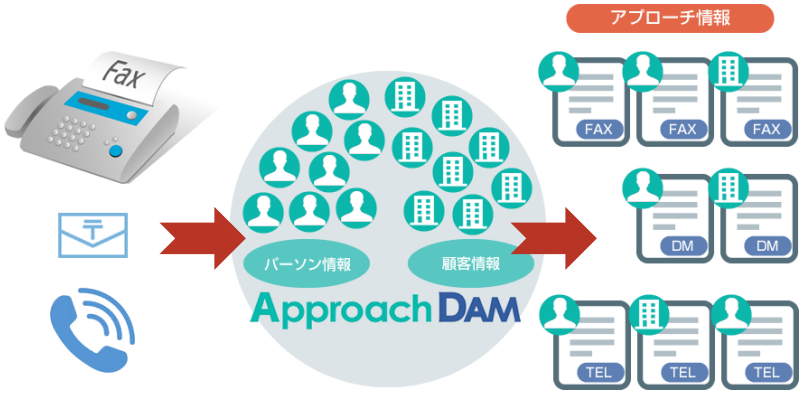
アプローチ情報登録時、引合発生時、ターゲット放置時など、予め設定した条件に合致した場合に自動処理を行なう機能です。
自動処理を実施する条件は、自社のマーケティングシナリオに沿って予めシステム側に設定することができます。
これにより放置顧客やアクション漏れをなくし、活動の精度を上げることが可能です。

たとえば、「資料を発送して４日後に営業担当者が電話する」というアクションルールを設定していると、Ｚ社のアプローチ情報を登録した際に、営業担当者である鈴木さんに次回予定が自動作成されます。
また、鈴木さんが必ず目にするトップ画面上に、「アプローチ依頼」通知が表示され、タイムリーな対応ができるようになります。

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

一括アプローチ登録

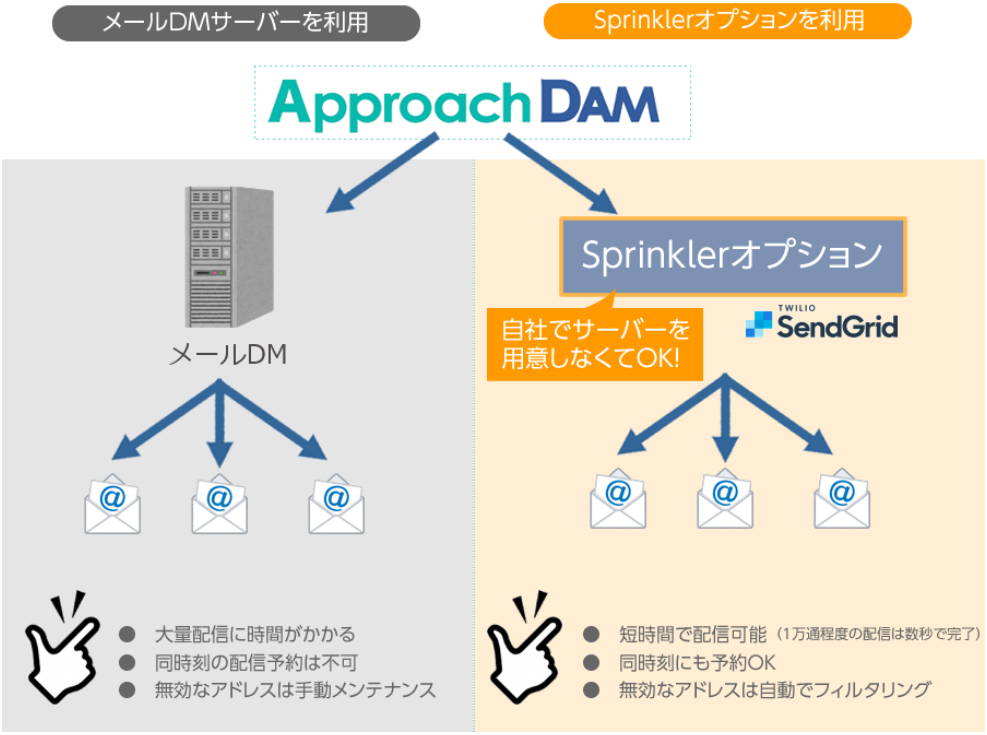
お客様にFAXを一括送信したり、資料請求があったお客様に対して資料を発送したなど、複数のお客様に対して同一のアプローチを行なった場合、個別に記録するのではなく同一内容を一括で履歴登録する機能です。



Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

Sprinklerオプション

メール配信を実施する際、配信用の中継機として物理的なメールDMサーバーか、クラウドサービスのSprinkler（スプリンクラー）オプションかを選択いただけます。Sprinklerオプションを利用するとメールDMサーバーの購入・構築・保守管理が不要な他、充実の機能をお使いいただけます。



Sprinklerオプションでできること

- メールDMサーバーのクラウド化
- 同時刻のメール配信予約
- 大量・高速メール配信
- メール開封・クリックのトラッキング
- 無効アドレスの自動フィルタリング
- 誤アドレスの訂正候補表示

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

SFA連携①

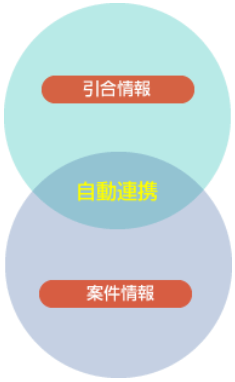
営業支援システム『Sales Force Assistant』と連携し、「引合情報」とSFAの「案件情報」を連携管理することができます。商談情報とマーケティングデータを同期することにより、マーケティングからセールスまで一気通貫した分析やリスト抽出がリアルタイムで実現できます。
また休眠顧客や失注案件を再度ダムに投入し、そこからリードの掘り起しをするなど、マーケティングで保持していないデータを使った効果的なマーケティング施策の実行と検証を可能にし、マーケティングとセールス部門でのスムーズなデータ共有・活用を支援します。

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

SFA連携②

SFA案件情報との連携

引合情報と案件情報（※）を関連付けることにより、ある引合Aが最終的にどうなったのか、受注したのか失注したのか等、引合創出活動がどれだけの成果に結び付いたのかが見えるようになります。



引合と案件の自動連携

引合と案件を自動で連携させる条件を設定できます。引合が発生したり特定の進捗度にチェックが入った日（起点）から、指定した一定の期間内に発生もしくは受注した、同一顧客の案件を自動的に元の引合と結び付ける機能です。
これにより引合と案件の連携モレをなくし、マーケティングプロセスからセールスプロセスまで通したマネジメントをしやすくします。

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

導入支援の講習会を全国主要都市およびオンラインで定期開催

Approach DAM スタートアップ研修

『Approach DAM』をスムーズに運用開始いただくために、基本的なシステム設定の考え方とポイント、運用ルールの作り方、活用の方法をレクチャーします。

「Approach DAM」スタートアップ研修 ーオンラインー

「Approach DAM」活用のためのシステム設定のポイント

研修概要

「Approach DAM」を利用中の企業様からは以下のようなお声を耳にします。
「色々機能はあるけどメール配信でしか使っていない」 「セミナー、展示会がやりっぱなしで終わっている」 「もっと便利に使える方法を教えてほしい」
本研修ではこうした疑問にお答えし、システムの活用方法だけでなく、 見込客を創出するためのシステム設定のポイント、運用ルールの作り方を具体的に解説致します。

対象者

「Approach DAM」導入責任者、システム管理者

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

製品価格(税別)

●クラウドサービス

○新規開設費　：50,000円
○月額利用料　：1ユーザーあたり1,000円
　　（Sprinklerオプション…月間メール配信上限5万通あたり6,800円）
○利用可能人数：5～2,000名
※ディスク容量：5GB×ユーザー数
※データ保全　：複数データセンター内の複数サーバーへのデータの自動複製
　　日次バックアップ（7世代）、日次バックアップの自動複製
※セキュリティ：SSL、DDoS対策、ファイアウォール、Webアプリケーションファイアウォール、
　　不正侵入防御、サーバー挙動監視、不正プログラム対策、Webレピュテーション

●ユーザーライセンスパッケージ

○製品価格

ユーザー数	基本システム（5）	追加ライセンス（5）
価格	1,000,000	200,000

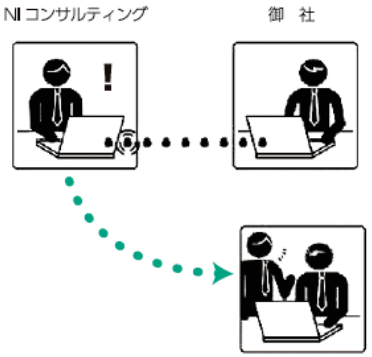
○WEBSFA年間保守（ヘルプデスクサポート、バージョンアッププログラム提供）

ユーザー数	5	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	300,000	300,000	300,000	300,000	400,000	600,000	700,000	1,000,000	1,200,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000	
価格	1,400,000	1,800,000	2,490,000	3,000,000	4,200,000	5,100,000	6,000,000	6,900,000	

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

会社概要

商　　号：株式会社NIコンサルティング（NI Consulting Co.,Ltd.）
代 表 者 ：長尾 一洋（ながお かずひろ）
設　　立：1991年3月
資 本 金 ：2億1000万円
事業内容：経営コンサルティング
　　経営支援システム開発・販売
　　教育研修
　　M&A・事業承継支援
所 在 地 ：本社/東京都港区港南2-16-1 品川イーストワンタワー19I
　　Tel 03-5781-5525　Fax 03-5781-5526
　　札幌・仙台・金沢・名古屋・大阪・広島・福岡
社員数　：75人
URL　　：http://www.ni-consul.co.jp
主要株主：長尾一洋、三菱UFJキャピタル、従業員持株会
役　　員：代表取締役　長 尾 一 洋（中小企業診断士）
　　取締役副社長 本 道 純 一（中小企業診断士）
　　常務取締役　東海林一正（中小企業診断士）
　　監　査　役　大 西 俊 太（中小企業診断士、㈱ベンチャーパートナーズ 代表取締役）
イメージキャラクター： 橋 本 環 奈（女優）



Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

会社沿革

1991　会社設立
1993　組織風土変革研修「自己発働研修（SMP）」開発
1994　管理職向け研修「自己発働管理者研修」開発
1998　コンサルティング・パッケージ第一号
　　営業支援システム『顧客創造日報 ver.1.0』発売
1999『顧客深耕日報 for Notes』発売
2000『顧客創造日報 for WEB』発売
2001　グループウェア『NIコラボ』発売
2003　見積作成共有システム『見積共有管理』発売
2004　会計事務所向け『顧客深耕日報AO』発売
2006　経営管理フレームワーク「可視化経営」開発
2008「リモート・コンサルティング・センサー」提供開始
2010　営業フレームワーク「ストラテジック・セールス」開発
2012　営業支援システム『Sales Force Assistant』発売
2014　可視化経営コックピット『MapScorer』発売
2015　ノーコードデータベース『nyoibox』発売
　　非営業部門向け『Sales Force Assistant ABM』発売
2016　見込客育成支援システム『Approach DAM』発売
2018　見積書作成支援システム『Sales Quote Assistant』発売
2019　グループウェア『NI Collabo 360』発売
2020　請求書発行支援システム『Sales Billing Assistant』発売
2021　メール配信・トラッキング『Sprinklerオプション』発売
2022　電子帳簿保存法対応『電帳法ストレージオプション』発売
2023　ファイル自動振り分け『バスケットオプション』発売

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

コンサルティング・パッケージ誕生秘話①

私がかつて一般的なコンサルティング会社に勤めていた頃、一番の悩みはコンサルティング料金の設定でした。多くの企業では、**コンサルティングのニーズがあってもコンサルタントに支払う料金が高くて頼めないという現実がありました。**私もまだ駆け出しでしたし、そんなに高い料金設定をしていたわけではありませんが、「頼みたいけど無理だ」と言われ、経営に困った企業を救って元気にするという使命感が空回りしてガッカリしたものです。

そこである時、勤めていた会社の上司に「コンサルティング料金を安くしたい」と申し出たのですが、「それなら君の給料を下げろ」と言われました。むしろ私は給料を上げて欲しいと思っていたので、話になりません。給料は上げて欲しいのにコンサルティング料金を引き下げるというのはあり得ない相談だったのです。若気の至りです。

そもそも、**コンサルタントは、一日24時間、一年365日という限られたリソースを切り売りするビジネスですので、どうしても時間単価が高くなってしまいます。**私がそれなりの給料をとろうと思えば、それ相応のコンサルティング料金をもらわなければなりません。一方でクライアント企業様の側では、なるべく安くコンサルティングを受けたいと考えます。当然のことです。月に一度か二度やってきて、数十万円の料金（社員さんの給与1ヶ月分ほどの額）を要求するわけですから。しかし私の方も安易に値下げはできません。事前準備の工数などもありますし、相場的にも良心的にやっていたつもりです。

何年かコンサルタントとして仕事をしていると、さらにまた考えざるを得なくなりました。たとえば月に30万円の料金をいただくと、年間で360万円。それが3年続くと1080万円。5年だと1800万円です。

おかげさまでお付き合いしていた企業にはだいたい継続して契約していただいていましたので**累積のコンサルティング料金はどんどん増えていきます。果たして、それだけの価値を生み出しているのだろうか？と自分でも考えざるを得ません。**契約は継続していただいているわけですから、決してコンサルティングの質が悪かったとは思いません。月々30万円というのも大手コンサルティング会社あたりと比べれば安い設定ですし、自分の限られたリソースを考えればこれくらいはいただかないとお手伝いができません。

なんとかこの問題を解決できないだろうかと悩んでいた時期に並行して進んでいたのがパソコンの普及です。そんなある日、**「コンサルティングの内容をシステム化してパッケージングすればいいんだ！」**と気付いたのです。

個別企業には個別の事情や業界の違いなどもありますが、マネジメントの基本はそんなに変わりません。戦略を構想し、経営計画を立て、それを日々の活動、業務に落とし込んで実行し、それを評価し処遇につなげることで組織を動かしていきます。**多くの企業が共通する部分を予めシステム化しておけば、コンサルティング料金も要りませんし、システム化の費用も省くことができます。**

コンサルタントはあるべき姿を提示したり、指導したりはしますが、それを実行するためにはシステムが必須になるはずだと考えたのです。「コンサルティング料金を安くしつつ実効性のある経営支援を行うにはコンサルティングのパッケージ化（コンサルティング・パッケージと名付けました）が有効だ！」と確信して、勤めていた会社の社長に直訴しましたが、「コンサルタントは現場に行って生々しく指導しなければならない」という古い考えを覆すことはできませんでした。

（次頁へ）

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

コンサルティング・パッケージ誕生秘話②

1990年のことですから、それも仕方ないことだったのでしょう。しかし現場で、生々しく指導する価値は私も認めますが、それは高いコンサルティング料金をいただくことになり、多くの困っている企業を救うことができません。それで**1991年の3月に自らコンサルティング会社を興したのです。**（これも若気の至りでした・・・）

当時はまだインターネットもなかった頃ですから、パソコン通信を立ち上げてメールや掲示板の仕組みを提供したり、パソコンで動く人事評価のシステムを作ったりしていたのですが、思い描いたような「コンサルティング・パッケージ」を作ることはできず、結局従来型のコンサルティングを続けていたのです。

流れが変わってきたのは、**インターネットが登場**した頃からです。1994年、1995年あたりから**パソコンの普及**も加速し始め、クライアント企業の理解を得やすくなってきました。あるクライアント企業で、それまで紙の日報を使って情報共有していたのをシステム化したいという依頼を受け、**営業管理、店舗管理、クレーム管理、購買管理を実現する仕組みを開発したのが、今の『Sales Force Assistant』の原型**です。それを元にしてパッケージ化を進め、**1998年の4月に「コンサルティング・パッケージ」の第一号「顧客創造日報 Ver.1.0」を発売**しました。

かつて、毎月営業会議に出席し、何年もかけて指導してきた、営業マン管理、顧客情報管理、受注先行管理、クレーム共有などを一気に実現するツールが出来上がったのです。**何度もコンサルタントが訪問して指導しなくても、わざわざシステム開発費を投じなくても、経営管理レベルを上げることができる。そしてシステムだけでは解決できない部分については、生身のコンサルタントが対応して個別にご相談に乗る。**

これによってトータルコストを大幅に引き下げることができますし、実現スピードが格段に早くなりました。イメージ的には、**3年から5年かけて、1～2千万のコンサルティング料を払い、さらにシステム開発に5～6百万かけていたものが、数十万から数百万のコスト、3ヶ月ほどの期間でできるようになった感じです。**

今では、コンサルティング・パッケージは**「可視化経営システム」**として機能拡充し、企業経営を支えるインフラとして**1万社超の企業様に導入**いただけるところまで来ました。さらに**RCS（リモート・コンサルティング・センサー）機能**により、運用状況の悪化がコンサルティング・パッケージから読み取られると、自動的に警報メールが届く仕組みを実現しておりますので、自覚症状が出て病院に駆け込む前に、企業ドクターである私たちが往診に出かけることが可能になっています。

定期的に訪問するのではなく、必要な時にだけ急行するという仕組みにしたことで、一番コストが高いコンサルタントの人件費負担を引き下げ、トータルコストを抑えることができているのです。生身のコンサルタントはコピー（複製・分身の術）できませんが、システムはコピーしても品質劣化がありません。**より多くのクライアント企業に導入していただくことで、より安くご提供できることになるのです。ネット配信（クラウド化）すれば、デリバリーコストもゼロに近づきますから、今後さらに、ローコストでご提供できるようになるはずです。**

私たちNIコンサルティングは、経営コンサルティング会社ですが、コンサルタント派遣業ではなく、**業績アップ実現業、経営レベル向上支援業として、システムと生身のコンサルタントの融合で、より実効性のあるサービスを、よりローコストに、よりスピーディーにご提供してまいります。**

株式会社NIコンサルティング　代表取締役　長尾 一洋

Copyright © NI Consulting CO.,LTD. All Rights Reserved.

コンサルティングの新しいカタチ

NI Consulting