

# 鶴 企画提案営業を強化

山

## バーチャル試作品で提案

帽子製造卸の山鶴（本社名古屋市熱田区伝馬二ノ九ノ一三、山田英之社長、電話052・681・7701）は、企画提

案型営業の本格展開に乗り出す。来年をメドにコンピュータグラフィックス（CG）を駆使した、バーチャルのサンプルを販売先に持ち込み、営業

攻勢をかける。新たな営業ツールの提案で商品企画力を高め、販売ルート

の掘り起こしを加速する。年内にもCGを導入す

在に再現できる。これを書類上にし、営業ツールとして生かす試みだ。

従来、サンプルは一つ一つを手掛けていたため、膨大な時間とコストがかかっていた。CGの採用により、わずか三分で型が作れるほか、迅速な展開が可能なため、作成時間を大幅に軽減でき

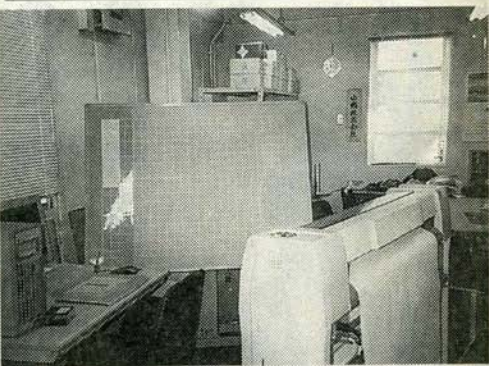
る。コスト面についても生地を裁断しないことが

ら経費削減が図れる。

今年四月に二台目のCADを導入したばかりで、相次いでCGの採用に踏み切ることになる。

テレビや雑誌の影響から、帽子業界は流行の移り変わりが早い。作成時間の短縮で販売先にサンプルを相次いで提案する

ことで、商品企画力の向上につなげる。バーチャルの試作品で他社に先行し販路



CADを駆使して帽子づくりに励む、山鶴の工場