

## 導入後の営業提案もフォローもするエグゼックの写真販売システム

昨今、時代の流れを反映して様々なデジタルプリントシステムが提案されている。そんな中、エグゼックという企業の提案するネットの写真販売システム「フォトストア」が小売店から注目を集めている（写真は販売画面）。

・もともとシステム開発の会社としてホームページ製作などを請け負っていた同社だが、2006年頃に偶然にある写真館のネット上でのプリント販売システムを担当した。結果、同写真館は売上が大きく伸びて、この類のシステムの有為性を実感。広く展開してみようと考えて、翌年に汎用性を意識したシステムを改めて開発。一年間、モニター



店に使ってもらって意見を聞き修正を加えつつ、データを収集していった。結果、導入した店は、学校写真などで売上は前年比250%アップ。これまでの受注等に関する業務の70%削減効果が得られた。それを踏まえて、旧PIEやスタジオ写真フェアなどに出展。さらに認知度を高めて、今年は業務ユーザーに的を絞りフォトネクストでアピールした。現在のシステム導入店は150店程度。9割以上がフリーカメラマンや写真館、写真店である。

システムとしては従量課金制を取っている。導入のプランはフォトストアまるごとお任せプランと同フリープランの2種類がある。このうち、写真店などが対象となりそうなフリープランについて説明すると、初期導入費用が15,750円となっている。ロイヤリティは写真販売額の9%である。導入後の操作も極めて簡単明瞭である。担当者によると、必要なものとしてはパソコンとインターネット接続環境。知識としては、デジタル写真データを扱える知識とメールの使用程度があればよい。また、インターネットで買い物をした経験があれば、まったく問題がない。システムの向上という点では、主にフリーカメラマンが利用する「まるごとお任せプラン」の場合は、エグゼック社自身が購入客からの問い合わせ対応や写真のプリントや袋詰め。代金回収に至るまでの業務を行うために常に、システムの小さな不便さなどにも気づいてすぐに改善を重ねている。

さらに、特筆すべきは、導入した顧客全員に営業用のシステム提案キットを無償で配布している点。これは、それぞれの店がクライアントへの提案をする際のノウハウを提供しているのである。これには、想定問答集なども含まれており、なかなかユニークなものである。さらに、顧客向けキャンペーンの代行なども行ってくれる。場合によっては、クライアントへの提案の際は、エグゼックの社員が同行。フォローもしてくれるようだ。導入後の面倒まで見てくれるというシステムは少し珍しい。このあたりも、今、写真店が注目している部分である。