

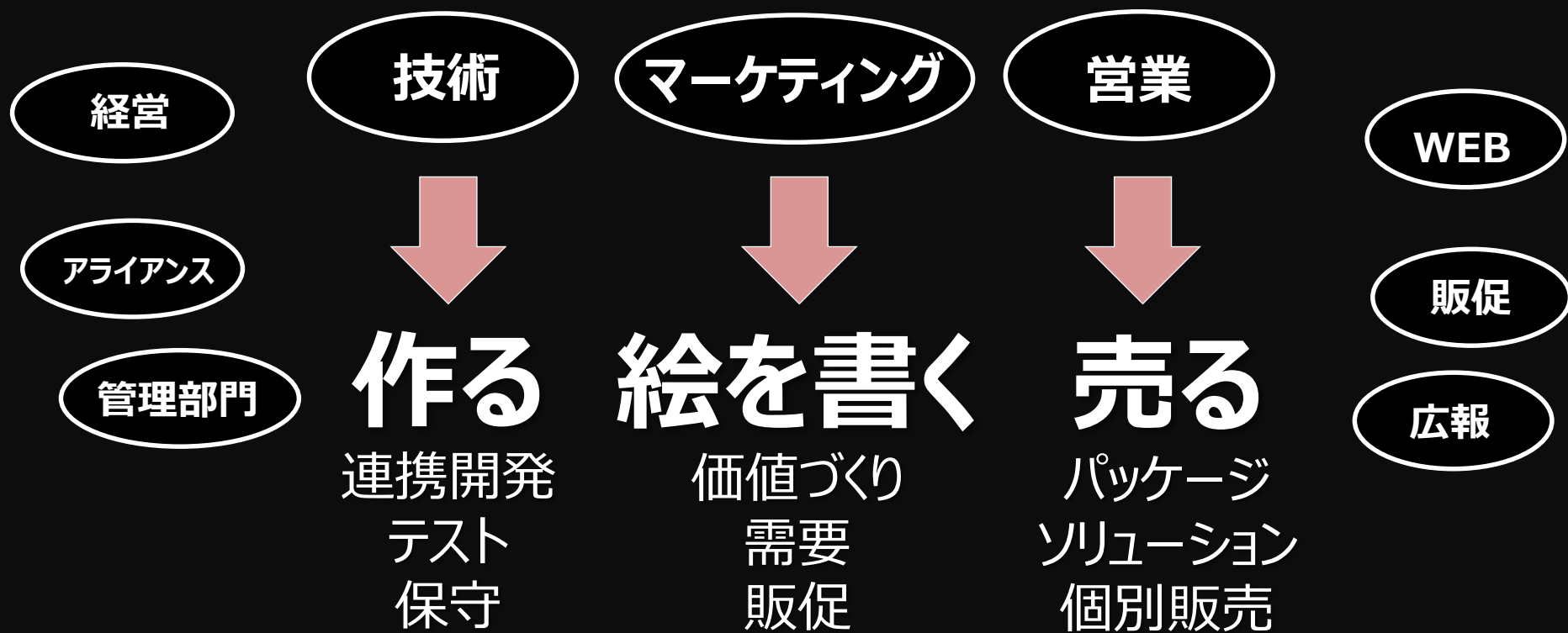
クラウドサービスの連携は どう進めるべきか！

～シンカ×リザーブリンクの挑戦～

本日お話しする概要 (順不同)

- ・連携にいたった流れとキッカケ
- ・システム連携の意味って何？
- ・親和性はお客様の声から生まれる
- ・いきなりシステム連携ではダメ！
- ・連携することで生まれる価値

連携に関わる役割例



目的は『**成果**』

連携に至るプロセス

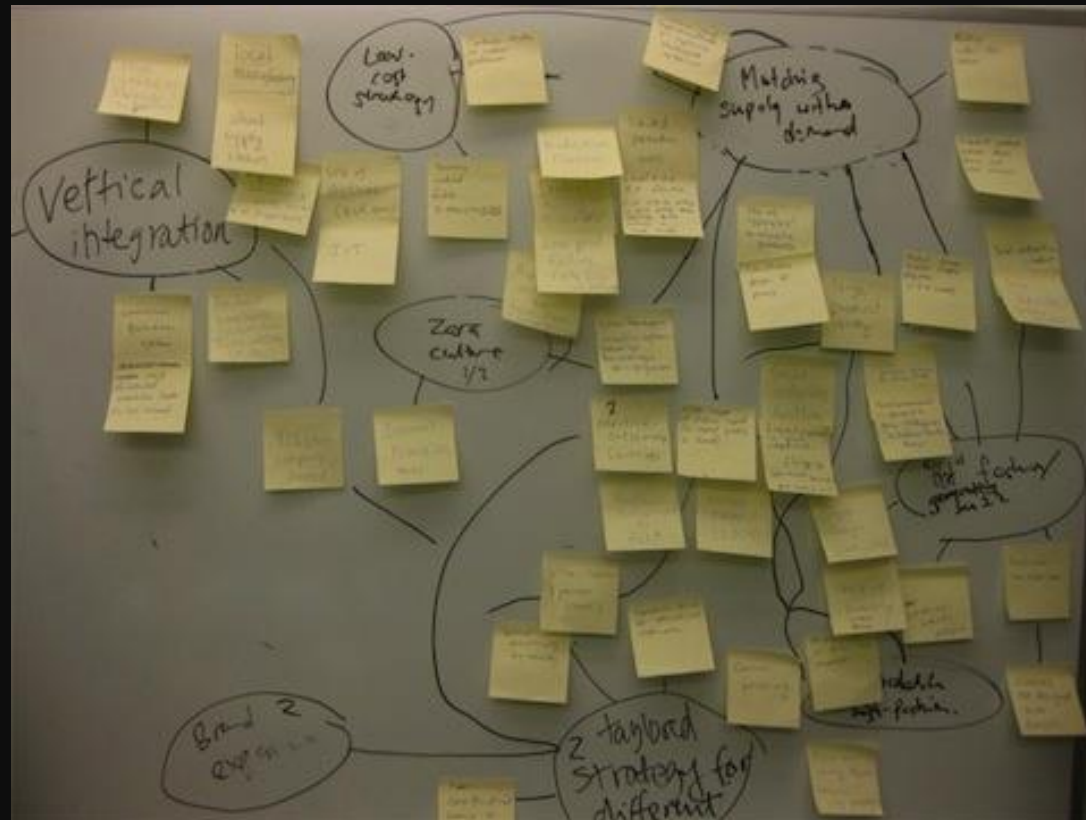
意気投合

※人物的にご一緒できるか？
当たり前の確認



打ち合わせ（親和性の確認）

※勘の妥当性を両社で確認



エンジニアが 1 日で連携

※想いが共有できれば開発は勝手に進む



テストマーケティング

※色んなところで反応を伺ってみる。



あとは売るだけ

※商流や営業フロー、サポート体制などの詰め



打ち上げ

※やっぱ、売れたら打ち上げしましょう！



こんな連携は嫌だ！

～よくあるハナシ～

こんな連携は嫌だ！ ～よくあるハナシ～

その①技術者の思いが強すぎる。



こんな連携は嫌だ！ ～よくあるハナシ～

その①技術者の想いが強すぎる。



技術的に面白い内容なので、担当するエンジニアも
業務外でも作業を頑張っちゃう。

ドンドン開発するので、当初の方向性よりも機能が増えていき、
リリース日がいつになるやら。。

★メモ★

一見機能が豊富になり良さそうだが、お客さんからすると、
そんなに多くの機能はいらなくて、欲しい機能だけをシンプルに提供して欲しい。
それとスピード感。とりあえず出してから改修がクラウドビジネスに合っているのでは？

こんな連携は嫌だ！ ～よくあるハナシ～

その②夢だけの連携



こんな連携は嫌だ！ ～よくあるハナシ～

その②夢だけの連携



出来たらいいな！ 的なモノで経営企画室とか新規事業担当などがやりがち、
絵だけ決まって、サイトとかにリリース予定とかやっしまい、
現場が困惑する。
よく見る、業務提携プレスリリース先行型パターン。

★メモ★

「一緒に何かやろうね！」という、企業同士の意気込みを、
広報を使ってプレスリリースするのはやめましょう。

こんな連携は嫌だ！ ～よくあるハナシ～

その③経営層が勝手に決めてきた。



こんな連携は嫌だ！ ～よくあるハナシ～

その③経営層が勝手に決めてきた。



経営者が同士で飲み屋などで意気投合して、連携～業務提携まですすんでしまう。

翌日、スタッフにトップダウンで「〇〇と連携するぞ！」

となるのだが、、、

★メモ★

連携の絵自体は面白いが、実現するには技術的にもセールス的にもかなりの調整を要するため、現場は誰もその連携プロジェクトの責任者になりたくない。
「早くしろー！どうなってるんだー！」

って言われれば言われるほど、誰も手を付けたくなくなる。

★現場が自発的に動ける様な絵を書いてもらえないと、ネタばかり増えて、実現する数は増えない。またそれを繰り返すと現場は「またか～」となえる。

最後に ちょっとだけ宣伝

demo.bitlink.jp/~gelba562/manage/calendar/

The screenshot shows a web-based calendar management system. At the top, there are two monthly calendars for January and February 2015. Below them is a main calendar grid for February 12, 2015 (Thursday). The grid has two main sections: 'らくらくコース' (Easy Course) and 'お手軽コース' (Easy Course). A red dashed box highlights a popup window titled '木下直哉 様からの入電です' (Incoming call from Mr. Naoya Kinoshita). The popup contains the following information:

ログインID: kinoshita
電話番号: 5555555555
メールアドレス: 不明
お名前: 木下直哉
フリガナ: キノシタ ナオヤ
生年月日: 1998/09/20
都道府県: 東京都
市区町村・番地: 江戸川区 223
建物名など: グランドコート 332
郵便番号: 1070062
性別: 男性

Summary information (サマリー情報) table:

2015.02.04	お手軽コース	サブ	カレンダー
2015.01.30	らくらくコース	サブ	カレンダー
2015.01.24	らくらくコース	サブ	カレンダー

昨日までの予約数: 3回 昨日までの利用金額: 2,500円

管理用備考: 優良顧客だがキャンセルが多いです。金曜によく予約される傾向アリ。

Close button is visible at the bottom of the popup.

こんなの売ってます。

<http://demo.bitlink.jp/~gelba562/manage/>

その先！ ちょっとだけ宣伝

【開発】アルマジロ デンタルオフィ
ス

メッセージ CTI連動

カレンダー表示

患者検索

予約の確認

予約管理カレンダー

予約管理カレンダー(ベータ版)

予約リスト

キャンセルリスト

患者の確認

メニューの確認

予約カレンダー

1日 メイン表示変更

着信履歴

19:13	0312345639	3回目	5 緒方 謙治
19:08	0312345630	3回目	登録なし
19:08	0312345630	2回目	登録なし
19:08	0312345630	1回目	登録なし
19:07	0312345650	1回目	登録なし
19:07	0312345639	2回目	5 緒方 謙治

個人履歴

予約履歴 更新 並べ替え CSV出力 患者情報

カルテ番号 5 内部番号 10026
名前 緒方 謙治(オガタ ケンジ) 生年月日 1929-12-24 (84歳)
TEL1 0312345639 TEL2

予約 26件 予約変更 0件 (0.0%) キャンセル 18件 (69.2%)

曜日	件数	割合		予約時間帯	件数	割合		曜日 & 時
木	9	34.6%	予約ハ	10時台	12	46.2%	予約ハ	木 15時台
土	5	19.2%	予約ハ	11時台	6	23.1%	予約ハ	土 10時台
その他	12	46.2%		その他	8	30.8%		その

70件中 1件から70件 <最初<前の100件 次の100件>最後>

管理番号	名前	サブメニュー名	予約日	予約
41037	オガタ ケンジ	矯正相談	2014-11-06(木)	15:3
41032	オガタ ケンジ	矯正相談	2014-11-02(日)	10:3

こんなの売っていきます。

これからの動き

- ★イベント開催（業界オピニオンリーダーコラボ）
- ★販売も連携（出版社とのコラボ）
- ★地方遠征（わかりやすさはエリアを選ばない）



シンカ × リザーブリンクの挑戦は続く

ご清聴、誠にありがとうございました！