

# 年間100組前後を主力 現場に必要な機能を最小限に凝縮した システム誕生

エッセンシャルズ&カンパニー(株) 代表取締役 江口貴彦氏



競争激化のウェディング業界において、顧客に向けたきちんとした接客、提案をするためにシステムの効率化は必須だ。見積書の作成や受発注業務等、効率化できる部分をシステム化させることで、心身ともに顧客に目を向けた対応ができるからだ。そこで今回は年間100組前後の施設を主力とした新システムに注目してみた

## 手書きによるミス、 トラブル未然に防止

エッセンシャルズ&カンパニー(東京都目黒区)は年間100組前後で、婚礼システムの導入がされていない施設を対象としたシステム「PreSol(プレソル) Smart Excellent」の監修・プロデュースを行なった。開発・制作はブライダル業界で長年の開発実績があるツインテック(東京都豊島区)だ。

このシステムはブライダルの現場に必要な機能を最小限に絞り込み、誰でも操作しやすいシンプルな画面操作を軸としていることがポイントだ。最近では経営者やミーティングのために必要なデータ作りを目的とした入力複雑なものなど、導入することで逆に現場にストレスを与えたり、導入前より作業時間を要する等、本来のシステム機

能がいかされないケースもある。

その一方でシステム導入するにいたらない実績のため、予約台帳や見積書、請求書、発注書などを手書きで行なっている施設も数多くあり、手作業による業務の非効率化や、手書きによる転記ミス等が数多く起きている。

## 顧客情報など、リアルタイムで共有

そこで新人からベテランまで抵抗なくシステム活用でき、顧客情報を来館前、来館時、その後のフォローにいたるまで効率的に一元管理できるシステムを構築した。また打ち合わせ情報に加えて、見積書の作成から請求書の発行、発注業務もシステム上で可能とすることで、担当プランナーの打ち合わせや書類作成業務なども大幅に効率化させることを実現化した。

顧客情報やスケジュールを一元管理しているため、現場の情報をリアルタイムで共有することができる。担当者不在時にカップルの訪問があった場合でも、進行状況が誰でも分かるため、スムーズな対応を可能とした。

さらに顧客やプランナーが入力したデータを自動的に集計することが可能なため、リアルタイムに正確かつ効率的な意思決定を行なうことがで

きる。現場情報は同社の監修による分析手法を導入しており、総合的な視点から導いている。

「完全にクラウド型パッケージ商品として提供していますので、最短ではお申し込み当日からご利用いただけます。また価格も従来のシステム導入と比較して廉価です」(江口貴彦社長)

## クラウド型だから実現できる 廉価な費用

導入費用は初期投資30万円(税別)、月額利用料は1万9800円(税別)、1事業所当たりの料金となる。また月額利用料はユーザー数が10名までの料金とし、11名以降は1人当たり2500円を追加で支払うことになる。このほか、現地サポートなどの追加サービスは別途支払うことになる。申し込みはWEBからで、利用登録後、審査契約を行ない、運用開始となる。

「ウェディングの現場で長く務めてきましたので、現場業務の実態を把握しています。加えて、さまざまな施設のコンサルティング業務などを通じて、現場で最低限必要なシステムの必要性を実感しました。導入により、きちんとお客さまに向き合える余裕が持てることかと思えます」