

～カタログを紙からデジタルへ～
デジタルカタログの新しい形



株式会社エージェンテック

1

デジタルカタログの進化

- ・ デジタルカタログの歴史
- ・ 進む紙からデジタルへのシフト

2

カタログにかかわる課題

- ・ 紙のカタログの課題
- ・ デジタルカタログのメリット
- ・ デジタル化だけでは不十分

3

ABookBizで課題を解決

- ・ 製品について

4

実績紹介

- ・ 導入事例
- ・ ABookシリーズの実績

1990年代

2000年代

2010年代

1980年代から普及し始めたパソコン（Personal Computerの略語）は、米国マイクロソフト社のOS「Windows95」が1995年末に発売されると普及が加速し、90年代後半には企業や一般家庭にも広く取り入れられ、文字どおりパーソナルな存在になりました。

パソコンの性能アップに伴い、記録メディアも高速化・大容量化が求められていました。当時、CD-ROMを搭載したパソコンは「マルチメディアパソコン」と呼ばれるなど、CD-ROMはフロッピーディスクに替わるメディアとして確立しました。

こうした時代の流れへの対応として、企業も製品カタログをCD-ROM化して配布するケースが徐々に増えました。

内容は、カタログをPDF化したファイルや商業映像をそのままデジタル化したファイルなどがほとんどであり、単純に既存メディアから置き換えた内容でした。



CD-ROMの普及によりデジタル化の基礎ができました

1990年代

2000年代

2010年代

2000年代に入るとブロードバンド通信が発達し、通信の高速・大容量化と通信料金の低価格化が同時に進んだおかげでインターネットが急速に発展しました。

企業各社は、自社ホームページを開設し、企業自らがメッセージや情報を発信するようになり、その一環として製品カタログのページも制作し、インターネット上に公開しました。

従来は、限られた取引先やユーザーだけが手にしていた製品カタログは、インターネットを介して、だれでも簡単に閲覧できる時代になりました。

初期のデジタルカタログ（WEBカタログ）は、カタログページからリンクで製品説明ページを表示したり、画像を拡大表示するなどの簡単なアクションのものが大半でした。

その後、Flashが普及するとアニメーションなどのリッチな表現を取り入れたカタログも現れるようになりました。



インターネットの発展とともにデジタルカタログも進化

1990年代

2000年代

2010年代

米国アップル社から2007年に「iPhone」、2010年に「iPad」が登場し本格的なモバイル時代が幕を開けました。現在では、各メーカーからスマートフォン・タブレット端末が発売されており世界中にモバイル端末が普及し、ユーザーのライフスタイルも大きく変化しました。

ハードウェアの進化やモバイル通信の高速化に伴い、デジタルコンテンツも多様化。モバイル端末が1台あれば、書籍、映像、ゲームなど様々なコンテンツを楽しむことができます。

モバイル端末の特長として、直感的な操作性が挙げられます。タップやスワイプなど画面に触れて操作をすることで多様なコンテンツをスムーズに閲覧できます。

これからは、従来のWEBカタログではなくモバイル端末での閲覧に適したインタラクティブなデジタルカタログへの進化が求められてくるでしょう。



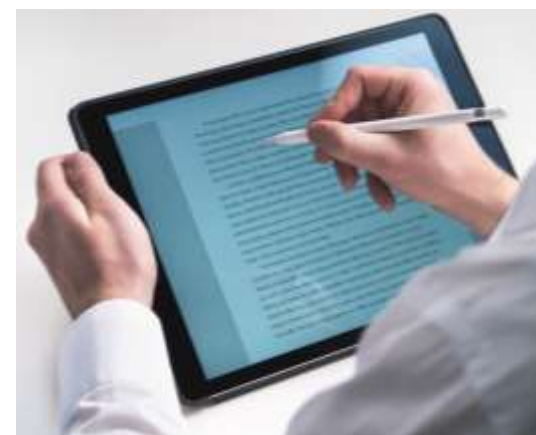
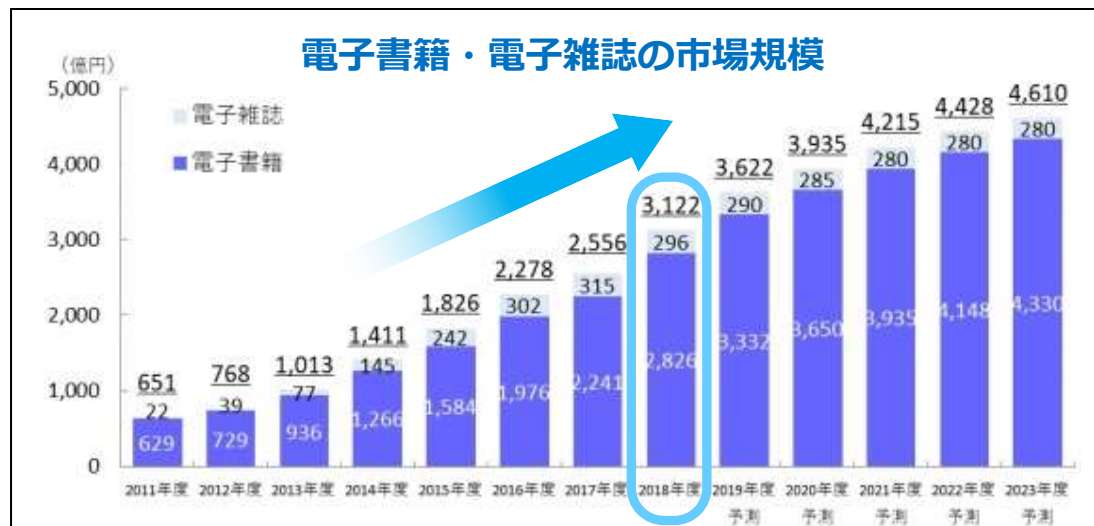
モバイル端末の進化で、デジタルカタログも新時代へ

進む紙からデジタルへのシフト

紙からデジタルへの移行の現状について、参考となる市場データを見てみます。

株式会社インプレスの調査によると、2018年の電子書籍・電子雑誌の市場規模は、3100億円超。直近の5年間では、なんと**3倍もの急成長**を遂げており、今後の成長も見込まれています。

アップル社「iPad」やアマゾン社「Kindle」などタブレット端末の登場、スマートフォンの大型化によりコンテンツ閲覧に適した端末が普及し、都市部であればWi-Fiなどの通信環境も整っています。モバイル端末による閲覧が一般化しており、紙からデジタルへのシフトが進んでいます。



出展：インプレス総合研究所『電子書籍ビジネス調査報告書2019』

紙のカタログの課題

これまでの紙のカタログにはどのような課題があるのでしょうか？具体的に見てみましょう。



印刷・配布のコスト

印刷・製本コストに加え、社内外にカタログを配布するための
運送費・郵送費や人件費など多くのコストがかかっています。



在庫管理の手間

在庫には保管場所が必要で、その管理には手間がかかります。
また、膨大な在庫から必要な情報を探し出すのもひと苦労。



商談機会の損失

カタログや提案書などすべての資料を持ち運ぶのは困難です。
資料の持ち合わせがないために商談の機会を逃すことも。



デジタルカタログのメリット

デジタル化したカタログには、紙のカタログに比べてどのようなメリットがあるのでしょうか？



印刷コストダウン

印刷や配布に関わるコストが不要になります。
配布する数量や時間、場所など物理的な制約もなくなります。



管理業務の効率化

保管場所が不要になり、管理の労力が大幅に軽減できます。
デジタルなので検索も容易になり、業務効率が格段に改善。



顧客ニーズへの対応

デジタル化すれば、かさばらないので持ち運びが楽になります。
提案の幅が広がり、潜在ニーズの掘り起こしも可能に。



デジタル化だけでは不十分

紙のカタログを単にデジタル化するだけでは、その特性を十分に活かしているとはいえません。ビジネスシーンで有効活用するためには、多様なニーズに応える必要があります。

ただのPDFなら紙のままの方が使いやすい…



デジタルらしいリッチな表現はできないの？



発表前の新製品はWEBサイトに載せられない…



特定の顧客だけに限定商品を案内したい…



当社製品・ABookBizなら、これらの課題を解決できます！

デジタルカタログツール**ABookBiz**は、紙のカタログをデジタル化するだけではありません。お手持ちの資料を組み合わせることで訴求力の高いカタログへと進化させることができます。また、カタログや資料を一括管理できるので、最新版への更新などの情報コントロールも容易です。ABookBizは、**ビジネスシーンで効果を発揮**するデジタルカタログツールです。



タブレット一台にすべて集約



インタラクティブなカタログ



閲覧状況を可視化して改善



社外ともセキュアな情報共有

ABookBizの
ビジネス効果を
ご紹介します



ABookBizは、カタログなどの製品に関するすべてのドキュメント（資料、写真、動画など）をサーバーにアップロードするだけで**安全に社内共有**できます。

ドキュメントの更新も管理画面から一括でできるので、製品情報は常に最新の状態で共有されます。商談に**必要な資料はタブレット端末に集約**されているので、フットワークも軽く商談に臨めます。もう、カタログを忘れる心配やお客様からの思いがけない質問に戸惑うこともありません。

事前にカタログと関連資料をリンク設定しておけば、スムーズに製品説明を行えます。



編集ツールを使えば、カタログにWEBのようなアクションを簡単に加えることができます。

カタログデータ (PDF) をベースにして、お手持ちの商品写真や説明動画などをアクション設定すれば、表現力豊かで動きのある**インタラクティブなカタログ**に進化します。

また、編集ツールの操作は簡単なので、社内での制作・更新が可能です。

カタログの閲覧にも難しい操作は不要。直感的な操作で見たい情報に素早くアクセスできます。

ユーザーは、たくさんの情報にも迷うことなく、シームレスに閲覧できます。



閲覧ログ機能は、カタログ閲覧状況の詳細なデータを取得・分析することができます。
ユーザーの閲覧データからカタログの利用状況を分析し、ページ構成や訴求内容の改善に生かします。
さらに、製品への関心を分析して**製品企画**や**販売戦略**に**フィードバック**することも可能です。

また、営業メンバーがカタログのどの箇所を使用して商談をしているのかを正確に把握できるので、
優秀な営業メンバーのノウハウをチーム内で共有し、**組織全体のレベルアップ**も可能になります。

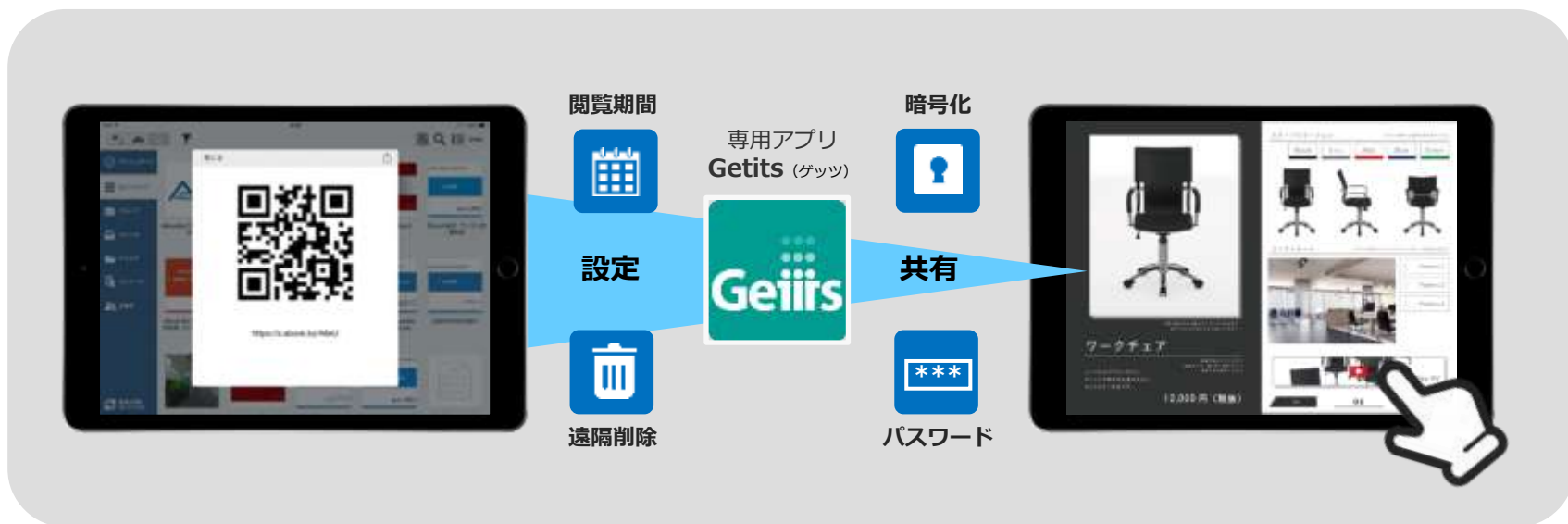
閲覧データは、ヒートマップやグラフ表示により、ビジュアル的に把握することができます。
また、CSV形式で詳細データが抽出できるので分析に役立ちます。



ABookBizは、**WEBブラウザ**や**専用アプリ**を使って社外のお客様とも安全に**カタログを共有**する機能も備えています。 ※専用アプリでの共有機能はオプションです

例えば、未発表の新製品の情報を限られたお客様と事前に商談する場合に役立ちます。新製品カタログをアプリを使ってお客様とその場で共有。閲覧期間を設定しておけば、期間を過ぎるとお客様の端末にあるカタログデータが自動的に削除されます。

また、管理画面から遠隔操作でお客様の端末にあるカタログデータの閲覧設定や削除もできます。デリケートな機密情報であっても**安全・確実にコントロール**することが可能になります。



オフラインでも利用可能



ダウンロードタイプなので通信環境に依存せずに営業活動が可能。動画も快適に閲覧できます。

資料を集中管理



担当者のタブレット端末内の資料を管理者が集中管理できます。資料の差し替えや修正、削除など、最新の状態で共有できます。

閲覧者の範囲を限定



閲覧権限を設定して、必要最小限で資料を共有できます。情報漏えいのリスクを回避します。

強力な検索機能



カタログのタイトルに加え、本文内のワードでも検索ができます。膨大なカタログの中から必要な情報だけを見つけることができます。

その場で資料を提供



専用アプリを通じて安全にお客様にその場でカタログを提供できます。閲覧期間設定など提供後もカタログの遠隔管理が可能です。

アンケートで製品改善



カタログにアンケートを設置すればユーザーの生の声を収集できます。製品やカタログの改善に役立ちます。

富士電工株式会社 様

- **800種類**を超える製品のカタログ、資料をすべてデジタル化
- 幅広い顧客ニーズへの**対応力が向上**し、チャンスロスを低減
- 資料の閲覧データを分析して**利用状況を把握**し、資料の改善へ

課題

電子部品商社である同社は、取扱製品が800種類を超えています。ベテランといえども日々変わる製品情報をすべて把握して提案するのは困難。また、製品カタログや資料をすべて持ち運ぶことはできないため商談に持参できる資料に限られ、顧客のニーズに応えきれていませんでした。

導入効果

全製品のカタログや資料をデジタル化し、タブレットを活用した営業スタイルに一変しました。重いカタログを持ち運ぶことなく顧客のニーズに応えられるようになり、提案の幅が広がりました。また、閲覧データ分析機能を活用して資料の必要度をチェック。資料の見直しと更新を行い情報の鮮度を保ちつつ、資料のデータ量を最適化しています。

4 実績紹介：ABookシリーズの実績



※1 ミック経済研究所「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望2021年度版」による
※2 2020年10月現在

最後まで本資料をご覧いただきましてありがとうございます。



製品の詳しいご説明やデモンストレーションをご希望される場合は、弊社までお気軽にご相談ください。

運用設計からカスタマイズまで、お客様の業務改善をサポートします。



開発・販売元：株式会社エージェンテック

ABookBizの製品に関するお問い合わせは、電話またはメールにて承っております。

(営業時間 9:30~18:30/土日祝日除く)



03-6206-4361



sales@agentec.jp