

ザ・ワールドヴィジョンの説明

ザ・ワールドヴィジョンは、誰でも簡単に操作でき、お客様と営業スタッフが楽しみながら記憶することができる営業支援ツールです。

脳が事象を認知し記憶をする上での理(ことわり)を「認知科学」と言います。ザ・ワールドヴィジョンの認知科学に基づく映像を視聴していただくことで、自然と納得し気づきを得られるよう構成されています。2012年から8年間かけて、現場に精通したトヨタ販売店様のご意見を加え、さらに営業スタッフの皆様が元々持っている素質を最大限引き出すことができるツールとしてご活用いただけるよう開発してきました。既に導入いただいている販売店様のCSアンケートにおいて「商品説明の分かりやすさ・要望のお伺い・提案・アドバイス」といった項目の評価向上が顕著に見られました。

商談と学習の両面で営業スタッフの力強い味方となります。

ザ・ワールドヴィジョンの機能概要

iPad・iPhone・Windows 端末に対応

コンテンツ搭載基盤は展開中の iPad に加え、Windows 端末・iPhone(※)にも対応いたしました。

※ 2020年4月以降、運用開始予定です。



充実したコンテンツ

- 併売化に対応した車種コンテンツ
- 安全・安心機能のコンテンツ
- 先進技術のコンテンツ
- お得な買い方のコンテンツ



主な機能

- 映像によるプレゼンテーション機能
- 映像コンテンツの更新機能
- オフラインでのプレゼンテーションが可能
- 営業スタッフ向けコンテンツを設定可



ザ・ワールドヴィジョンの3つの特徴

1. 認知科学に基づく4つの映像

認知科学に基づいた2分×4本の動画

人の選択を加速化させるポイントは4つあります。

1. **【概要】** 全体観を早くつかむ
2. **【詳細】** 詳細の中で選択の要点を把握する
3. **【お客様の声】** 客観的な視点やデータを手に入れる
4. **【専門家の声】** 先進性やプロの意見を聞く

上記の4つを出来るだけ早く一巡させ、飲み込み、記憶することで選択を加速することができます。ザ・ワールドヴィジョンの本編を構成する4つの動画【概要】【詳細】【お客様の声】【専門家の声】は、お客様に上記の過程をたどっていただきます。



2. 商談の入り口での活用

商談の入り口でお客様の興味喚起、ニーズ把握、商品理解促進

営業現場では、お客様に短時間で効率よく、お客様の求めている情報を提供し、お客様の意思決定のスピードを早めることが重要です。ご使用いただくことにより、商品の訴求したい点の記憶や理解促進に加え、物事を選択や意思決定をスピーディーに行うことができます。より早く、より正確に、より少ない労力でビジネスを進めることを可能にします。

ザ・ワールドヴィジョンのコンテンツは各2分と短く、核となる内容がコンパクトに集約され、お客様の脳が一回で把握できる情報量となっております。また、お客様ご自身が好きな車種を選択し(ボタンを押し)視聴するため、楽しみながらご視聴いただけます。

ここからお客様が購買の意思決定をするには、1.の4つのポイントを把握した上で、さらにもう一度、自分にとって何が最も魅力的なのか購買理由を見つけ、自分で納得することが必要です。

営業スタッフは、ザ・ワールドヴィジョンを見ていただいている間に、お客様の表情を観察し、どこに興味を持ち、求めている情報は何かを感じ取ることができるので、お客様の気持ちに気づくことができます。そうすることで営業スタッフはお客様との信頼関係を深め、納得して意思決定できるお手伝いをすることができるのです。



3. 営業スタッフの学習用途

営業スタッフの学習効果向上、営業トークのボトムアップ化

経験の浅い営業スタッフが膨大な情報を整理することは並大抵のことではありません。多くの商品知識を学び、お客様に正確にお伝えするには経験を積みあげていかないと難しいことです。

ザ・ワールドヴィジョンの2分×4本の動画には、商品の訴求ポイントが集約されています。これはお客様だけでなく営業スタッフも楽しみながら無理なく記憶できる情報量となっております。

【概要】【**詳細**】を把握した上で追加情報を認識すると脳内で情報が整理され記憶されます。また、**【お客様の声】**では、実際に購入を決めたお客様の生の声を視聴することで、どのポイントでお客様が興味関心を抱き、どのように購入に結び付いたのかプロセスも学習できます。**【専門家の声】**では、評論家の意見を視聴することで、知識豊富なお客様に対しても納得していただけるような営業ができ、また、どのような伝え方をすると相手に伝わるのか学習することができます。

経験の浅い営業スタッフの場合、自主学習用としてご利用いただくことができます。繰り返し視聴していただきますと、営業トークの向上・営業スキルの向上につながります。



営業現場での位置付け

未導入の場合



ザ・ワールドヴィジョンを導入した場合



- 待ち時間を有効活用できます
- 意思決定が早まり購買欲が高まります
- 説明が難しい内容を簡単に伝えられます
- 商談のスピードアップにつながります

※TWV=ザ・ワールドヴィジョン

お問合せ先
ワールドヴィジョン事務局

TEL: 03-6427-1011 E-Mail: wv-support@apa.ne.jp

※詳細及びお申込みにつきましては、右記リンク先をご覧ください。
※新規ご利用の販売店様も、是非ご試用ください(3月1日~1ヶ月間無料)。右記リンク先よりお申込みいただけます。

<http://qwv.jp/>