

クラウドコーディネータ

1. コース概要

なぜクラウドサービスは、なかなか浸透しないのでしょうか？

クラウドサービスと称されるものは色々あります。

でもどれも使ったら良いのかわからず、悩まれている経営者の方も多数いらっしゃいます。

もしあなたがそういった経営書の方にアドバイスしてあげたいと思うのなら、以下を読み進めてください。

きっとあなたのお役に立てると思います・・・

クラウドサービスを導入するのは、IT 経営を進めるのと同じです。

クラウドサービスを導入するのは、IT 経営を進めるのと同じです。

考え方の軸はいろいろとあるでしょうが、提案の拠り所として以下の3つの条件を基準に考えてみることにします。

1. 経営戦略、業務目標、方策がはっきりしていて、コンセンサスがとれている。
2. 方策に対して、クラウドサービスの導入により効果がでる部分をしっかりと評価する。
3. パイロット的に導入して、効果を検証しながら拡大していく。

そもそもですが、各会社には戦略があるはずです。そして、戦略に基づいた業務目標があり、現場の人々がそれを達成するための方策を行っている。

というはずですが、現実的には戦略と業務目標、業務目標に対する方策に対してコンセンサスがとれていない。

ということが少なからずあると思います。

ポイントになるのはコンセンサスがとれていることと効果のある方策を行う事です。

**現場の方策をクラウドサービスで後押し
しましょう。**

情報系の処理に関しては、個人的な思い込みや自分の不便な部分を改善することに主目的が行ってしまってEXCELマクロで作ったデータ集計システムのようなものが増えてしまっているということあります。

また一度使い出したプログラムは捨てられなかったり、メンテナンス出来ない状態になっていて昔のプログラムやEXCELマクロなど、内容は良くわからないが使い続けているというようなこともあります。

そういったプログラムや集計データなどをクラウド化するだけで、処理内容の見える化やデータの共有や重複処理などを防ぐことができます。

いかにして個人PCのEXCELやデータをなくし、共有化していくか？

大企業ではコンプライアンスの関係で取り組まれているこういった課題を、中小企業でも無理なく、低価格でということになると、やはりクラウドサービスを検討するという事になると思います。

クラウドサービスの種類によっても違いますが、始めは無料や少額でお試しができて、必要に応じて拡張していけるサービスが数多くあります。

お客様のニーズに合っているサービスを積極的に検討して、始めはパイロット的に小さく導入して、評価をしながら大きく育てていく。という方法を提案して行きましょう。

ダメならばやめることもできるというのがクラウドサービスの良い所で、試験的に使ってみてやめるという選択肢が比較的容易に

とれる所は一般的なシステム開発に比べて大きなメリットだと思
います。

いちばん手っ取り早く、お客様に
アプローチする方法はクラウド
というキーワードでお客様の
ニーズを確認して、提案すること

なのです。

ではどうしたら良いのか？

はっきりと言います。クラウドコーディネータコースをeラーニ
ングで受講して下さい。

会場に行かなくても、しっかり学ぶことができます。

**この教材は、中小企業にアプローチすることを基本に考えられた
コースです。**

ただし、経営者の方々にしっかりと理解してもらえ、トップダウ
ンですぐにプロジェクトが始められるという条件の企業であれば、
規模の大小にかかわらず実践することができます。

そして、

クラウドコーディネータコースを受講すると、こんなことが可能になります。

- ☑️ クラウドサービスの話を起点として、新たなビジネス展開をすすめることができる。
- ☑️ クラウドサービス導入を提案できるようになる。
= 安価、すぐに導入、結果がすぐにわかる。
- ☑️ 超上流の意思決定支援方法を学ぶことができる。
- ☑️ セールスの仕方を習得することができる。
- ☑️ 実践的なクラウドサービスを使えるようになる。

etc . . .

こんなあなたにおすすめします

- ・ お客様にクラウドについてキチンと説明したい方。
- ・ クラウドサービスをビジネス展開に使ってみたい方。
- ・ IT 導入のための費用対効果の算出方法を知りたい方。
- ・ セールス方法について新たな知識をつけたい方。
- ・ 喜ばれる、安価で効果の高いクラウドサービスをお客様に教えてあげたい方。

etc…

書籍を検索したり、読んだりしたり、だけでは、

本当に効果のある提案をお客様にすることは、できません。

実践を踏まえた業務改善を行う方法論が必要です。

**大切なのは
効果のある業務作業を見つけ、
迅速にクラウドサービスを
導入し、
早く結果を見せてあげる。
その、コツを公開します！**

■研修内容

その見出しをご紹介すると・・・

◆はじめに

ドリーム IT 研究所 業務内容

クラウドコーディネータコース構成

クラウドコーディネータとは

ITは、「作る」から「組立てる」時代に

従前のシステム（開発が必要）



クラウドとは、

クラウドコンピューティングの定義

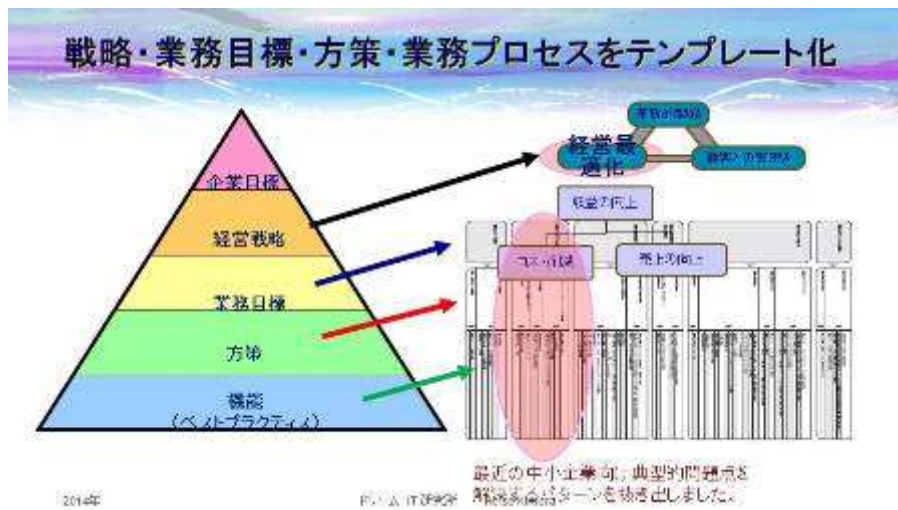
クラウドシステムへの移行

クラウドの費用対効果について

クラウドの利点について

クラウドと社内システム

エンタープライズ アーキテクチャを基にした全体最適化



システム提案上の悩み

IT コンサル上の問題点

どうすれば良いか？

実践的クラウドコンサルティング

ドリーム IT 研究所 SUSD メソッドロジ

要件スコープの絞込み

提案範囲の決定

戦略・業務目標・方策・業務プロセスをテンプレート化

顧客要求の把握方法 (SPIN)

SPIN 応用例

まずは売上を伸ばすよりも経費の削減

スマホと PC を絡めて

このような環境に狙いを



低価格クラウドサービスによる経費削減と業務の効率化

現場での情報入出力

スマートフォン / タブレット側

事例

スマートアタックで SI 企業の問題点を解決

開発ツールとして



無料クラウドサービスから始める経費削減と業務の効率化

クラウド関連技術活用の利点

クラウド技術に関連した顧客ニーズを把握する

クラウドサービスのメリット、デメリット例

クラウド技術を使った無料で利用できるツールの提案

クラウドサービス利用をステージとして段階提案

マネージメント層向けクラウド情報活用

無料もしくは低価格で利用できるツールを利用した電子会議・情

報共有コンサル

より具体的なクラウド関連技術の使用例

無料もしくは低価格で利用できるツールを利用したPC会議イメージ図

PC会議イメージ図で実際に行われた業務例

クラウド関連サービスの活用

代表的な業者とサービスの紹介（参考）

リスクにはどういったものがあるか

クラウドサービス利用にかかわるリスク

重視するリスク項目はなんですか



◆ソリューションの紹介

SKYPE

Join.me

Dropbox

Evernote

Co-meeting

Google ドキュメント

SugarSync

等々

■その他、必要に応じて追加情報を公開していきます。

2. コースの目標

新規顧客、既存顧客に対して以下の要件を満たした提案書を作成できるようになります。

- ◆ 即効性のある
- ◆ 費用対効果の高い
- ◆ 初期投資額が小さく、無理なく始められる
- ◆ 運用や維持管理の負荷が小さい

また、改善提案を受ける側が、IT 投資に対してもネガティブな意識を持っている場合があります。

そのような“やれないモード”を克服することが可能になり

ます。

3. 受講対象者

- ◆お客様にクラウドについての説明や提案をしたい方。
- ◆システムの提案や構築に係るコンサルタント、プロジェクトマネジャー、営業の方。
- ◆社内でシステムの企画や構築に係るシステム企画員、中堅社員、プロジェクトリーダーの方。
- ◆クラウドやモバイル技術の効果的適用方法について学習されたい方。

4. コース運営形態と受講手順

◆集合研修

月に1回のペースで初級編（4時間）の研修・隔月で実践編（2日間：14時間）の研修を行っています。

日程は、<http://www.dream-biz.jp/sub5.html> から確認できます。

お問合せは、Sales@dream-biz.jp へメールにてお願いいたします。

費用（税別）：初級編3万円、実践編15万円

◆オンサイト研修

受講企業内にお伺いしての研修も承っています。

費用（税別）：

初級編 15万円（20名まで受講可能）、

実践編 60万円（20名まで受講可能）、

ご質問・お申し込みは、Sales@dream-biz.jpへメールにてお願いいたします。

5. 受講生コメントのご紹介

■東京都 ソフトベンダー企業 チーフエンジニアの方

クラウドが注目されている中で、SaaS ツールの知識としては有効である。

営業提案に活かしていきたいが、まず自分で体感していきたい。

■静岡県 製造業 システム部長

経営戦略から入るITコーディネータの基本的な取り組みと違い経費削減目的という

より現実的な課題から入るのは目新しい。

■神奈川県 澤井ヒサ子様

まったく新しい知識を得ることが出来ました。もっと勉強して活用してみる予定です。

■千葉県 佐藤栄治様

有名な SaaS の概要が分かった。お客様と自社のビジネス連携に活用したい。

6. お支払い方法

◆受講前の払い込みとなります。

お申込みの際に、お支払いの案内を差し上げますので5日前までにお支払いください。

7. 弊社概要

- 会社名 : 合同会社ドリーム IT 研究所
- 所在地 : 東京都江戸川区南葛西 1-4-11-702
- 電話 : 03-3688-7042
- FAX : 03-3688-7042
- 代表者 : 木村 礼壮
- 設立 2009 年 12 月
- 事業内容 : IT コンサルタント向け教育、コンサルティング、超上流コンサルティング メソドロジの開発と販売、各種経営改善ソリューションの提供。