

アワデントの栗津でございます。このメールは歯科企業向けマーケティング文書データベース「でんたる器材ライブラリー」のユーザーおよびサブライヤーの皆さまにBCCで一斉送信しております。進化を続けるODMLJP。その更新情報などをお届けするメールマガジンです。(リンク先をクリックする場合、事前にブラウザでODMLJPにログインしておいてください)

1. 追加更新文書ご報告

1. [新着情報ファイル](#) 2010年11月01日号を登録しました。
2. 10月15日以降の[新規文書](#)は105、[更新](#)は65でした。

2. ODMLにいくつかの改良を加えました

先日のODMLユーザーミーティングにてお約束した下記4点につきまして、11月1日より改正を致しました。

1. マイページの検索履歴から文書内容コメント投稿可能に
2. ディスプレイプレゼンを新カテゴリとして独立
3. トップページにモーニングライブ動画をバナーに変更
4. 文書ファイルサイズ表記をkbからMBへ変更
5. ファイルサイズに応じて★マークを表示

詳しくはヘッドラインニュースなどで今後詳説していきます。いずれもユーザーミーティングでのお声を反映させていただきました。今後たくさんのお声をお寄せください。

3. 歯科界におけるiPadの可能性と未来

日本歯科企業協議会に投稿したiPadに関する文章を事務局の許可を得てスキャン、アップいたしました。[こちらにリンクを](#)。社内会議や営業での話のネタにいただければ。
<http://www.ourdent.com/jdic/JDICreport201011.pdf>

4. 新型MacBook Air 13inch買いました

毎日使っているMacBookPro13インチも既に2年を経過しいろいろとポロも出てきました。その2kgを超える重量が出張の多い私の頸椎にずっしりと負担をかけているのを日々実感していたところに、新型MacBook Airの発売。こないだiPad買ったばかりじゃないかと気にしつつ、秋葉原の電気店で見えたら知らぬまに買ってしまいました。

まだ使い始めてすぐですが、とても気持ちの良いパフォーマンスです。数字的なスペックは高くないのですが、うまくチューニングされておりまったくストレスを感じません。起動や終了も本当に一瞬、です。それにバッテリーも7時間、重さも1.3kgとあちこち持ち歩く私には最適のメインマシンとなりそうです。iPadはさまざまな情報を頭に入れたり、説明したりする機器として最適、そしてこのAirはいつでもどこでも頭から情報を



アウトプットするマシン、といった使い分けになりそうです。「アウトプットの多い」仕事をしている方には良い選択肢となりそうです。11/10モーニングライブでレポートします。

5. 毎週水曜朝 ODML Morning Live

日程	番組内容	出演者	スタジオ
2010/11/10	MacBookAirレポ	栗津貴昭	熊本
2010/11/17	出演者募集中		東京
2010/11/24	内容未定	栗津貴昭	熊本

- [第23回はユーザーミーティング予告編](#)
- [第24回は歯科通販企業見学報告](#)
- [第25回はユーザーミーティングレポート前編](#)
- [第26回はユーザーミーティングレポート後編](#)
- 出演ご希望をお待ちしております。[ご連絡](#)ください。
- 毎週水曜日朝08:15にアクセス→<http://ustre.am/h830>

6. 今後の出張予定

- ・11/04(木)~11/07(日)：名古屋・大阪・沖縄
- ・11/10(水)~11/21(日)：東京
- ・12/03(木)~12/09(木)：東京

7. 各種告知などのご案内 & 編集後記

機内で書いております。これからODML for mobileアプリの企画制作打ち合わせです。これまでは「営業から帰ってから利用する」ODMLでしたが、来年は「営業中に利用できる」サービスを目指します。それは単に「知恵袋」を持ち歩くということにとどまらず、「情報を提示し、フィードバックを得るための重要な武器」を持ち歩くことになるはずだとの思いです。



「営業の仕事は問題解決業」だと思えます。いま、歯科医療界の中で何かに問題を感じ、仕事にストレスを抱えている人たちと効果的にアクセスし、持ちうる解決案を相手にとって適切な順序で提示し、確実に実行していくことで私たちは評価され、生活していくという原点に返ることが今ほど大切な事はないと信じています。



従来の手法だけではそれらの問題が見つからない、解決できないと誰もが感じています。だからこそ私たちは新しいキッカケを見つけては、僕たちの出番をアピールしていかなければなりません。2010年に登場し、おそらくは来年ブレイクするであろうガラス板の端末をうまく利用して新しい営業の姿を提案していきたいと思っています。



写真はiPhoneで撮影したものです。ではまた次回！