

# 目からウロコの製品活用術 営業支援システム 活用例

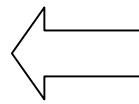
## 顧客創造日報シリーズ

皆さん、こんにちは！今月は前回からの続きです。営業支援システムの活用例についてご紹介いたします。

実際に手書き日報を IT 日報にするということになるわけですが、これはどういうことかという**と営業担当者の頭や手帳にしまいこまれた顧客情報や営業情報をオープンにし、共有・活用する。**ということです。

主な機能としては、

- ▶顧客との商談履歴管理
- ▶見込案件管理 → 受注予測
- ▶クレーム情報管理
- ▶顧客情報、キーマン情報管理
- ▶訪問モレ・訪問予定遅延の警告
- ▶納入機器・リース管理
- ▶営業活動分析機能



営業は日報を書くだけ

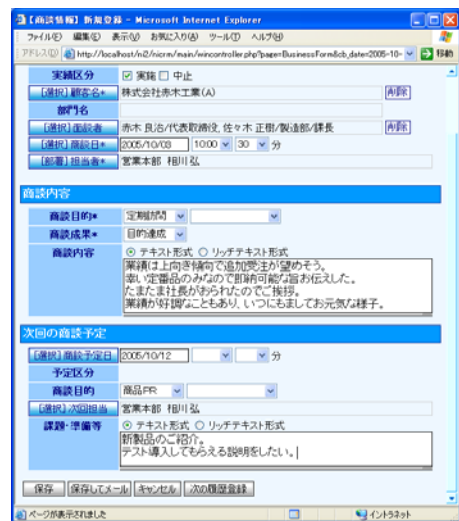


営業は基本的には、営業日報入力をするだけでよい。入力の仕方としては、商談内容と次回訪問予定を明確にする。そして、上司が今までの営業経緯を確認して今後の営業予定についてアドバイスをする。それによって、営業が結果に対して指摘されるのではなく、今後の計画についてアドバイスされるので、成果を出しやすくサポートできる。ということになるんです。

実際の営業が登録する日報入力画面が右の画面です。

また、長期未訪問や次回訪問予定遅延などが、イエローカードで表示されて、忘れていた！ということ無くします。また、社内ポータルサイトとして次回予定に入力したものが、カレンダーのように表示される連携グループウェアもございますので、事務の方もグループウェアを活用して、顧客情報や社長からの方針や Excel、Word などで作成した社内規定や共通フォーマットなども簡単に管理することができます。

是非、サイボウズを導入しようとお考えの方は、少し待って再検討された方がよろしいのではないのでしょうか！



IT活用アドバイザー  
菊池 信寿

\*この「あい通信」は、当社で販売している**富士ゼロックス製品の複合機**（コピー・FAX・プリンター）DC1250CP で印刷しています。