

目からウロコの製品活用術 営業支援システム

顧客創造日報シリーズ (SFA.CRM)

皆さん、あけましておめでとうございます！今年もはりきって製品活用術をお伝えいたしますので、お付き合いください。よろしくお祈りします。

さて、2007 年第一号は、会社の一番大切な財産をもっと大切にしましょう！というお話です。皆さんの会社では何が一番大切ですか？

・・・そうです。お客様です！お客様が一番大切です。

皆様の社長室や応接室などにもお客様第一主義とか書いてありませんか。

では、その会社で一番大切なお客様の情報は大切にしていますか？どこにありますか？・・・営業さんやフィールドでお客様と接している人達の頭の中にたくさん情報が保管されていませんか。その情報は、本当に会社の財産になっていますでしょうか？

万一、その方が病気や交通事故で入院してしまったり、退職してしまったり・・・ぞっとします。背筋が寒くなった方は、この後を引き続き読んでください。



今回ご紹介させていただきます製品は、昨年から取り扱いを開始して ICS セミナーで紹介をしてからとても反響が良く、宇都宮でのセミナーに参加出来なかった方や ICS セミナー後にご紹介した方はわざわざ東京で開催されるセミナーに参加いただきました。そんな、気になる「顧客創造日報」というソフトウェア製品です。また、この名前がいいですよ！ドラッカー氏が主張する「事業の目的は顧客を創造することである」まさに顧客創造ですよ！

そしてこの商品は、手書きの営業日報の時代から特化したコンサルタント会社 NI コンサルティングという会社が IT での日報システムを作成したという商品です。まさに日報指導のノウハウを凝縮して開発したもので、既に 1500 社の導入実績があります。商品の概要は、一日一枚の営業日報入力で、顧客管理、商談管理、物件（案件）管理、訪問計画管理まで網羅しています。そして営業スタイルの違いを考慮し、営業スタイル別（物件（案件）営業型、ルート営業型、案件ルート併用型、個人客対象型）に 4 タイプをご用意しています。（携帯電話・PDA 標準装備）

また、この会社の社長である長尾一洋氏が最近出版した本で「可視化経営～経営のコクピットを機能強化せよ～」という本があります。この本も amazon ベストセラーランキング投資・金融・会社経営の部門で 4 位にランキングされました。

さあ、皆さんいかがでしたか？お客様という一番大切な財産を個人の財産から会社の財産にすることを考えてはみませんか？

（参考：NI コンサルティング様ホームページより）



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）DocuCentre-II C4300 で印刷しています。