

顧客への迅速な対応に、経営者や営業担当が一番欲しい情報を共有し、組織的な営業効率アップを実現します。

使い勝手に自信あり  
オーダーメイド感覚で使えるクラウド

**JCCクラウド**  
建設業/一般業務に必要な機能を集約

お客様のニーズに合わせて機能を選択

- いつでもどこでも使える
- 安心のサポート体制
- データの連携で効率よく管理
- 日々進化するシステム

**営業情報管理システム**

製品概要

受注競争が激化するなか、営業担当者個人の能力に頼るだけでは売上のさらなる向上を望むのは難しいのが現状です。「営業部門を改革しなければ生き残れない」という思いから、SFA（Sales Force Automation）導入を検討する企業が増えています。本システムは、営業部門において顧客情報、活動状況、案件状況を共有化、トップによる見込み把握と指示、マネージャーによる統括など、組織的・戦略的な営業活動を支援します。効率的な営業分析と的確な受注予測から、問題点の早期発見と営業方針の目標設定を可能にします。

機能・特長

営業日報画面のスクリーンショット。案件情報、顧客情報、案件工事情報、見積り履歴、クレーム情報、ユーザリスト、サイズなどのタブがあり、案件リストが表示されている。

【営業日報画面】

案件情報画面のスクリーンショット。案件詳細、顧客情報、案件工事情報、見積り履歴、クレーム情報、ユーザリスト、サイズなどのタブがあり、案件の詳細情報が表示されている。

【案件情報画面】

業績見込み画面のスクリーンショット。案件情報、顧客情報、案件工事情報、見積り履歴、クレーム情報、ユーザリスト、サイズなどのタブがあり、業績見込みのグラフや表が表示されている。

【業績見込み画面】

営業案件と顧客情報の共有化

部署単位で閲覧権限を設定し、情報セキュリティを確保

- 営業日報
  - ・営業報告は、1日1枚のシートを記入
  - ・営業報告のメール提出が可能
  - ・日報入力から顧客面談回数の月別集計表を自動作成
- 案件情報
  - ・営業案件の進捗状況、顧客深粒度を管理
  - ・入札結果の登録により、他社との比較分析が可能
- 顧客情報
  - ・顧客の会社情報やキーマン情報の共有
  - ・顧客別に訪問回数の月別集計表が表示
- 業績見込み
  - ・営業案件の受注見込みを年度ごと、月ごとに表示
  - ・期末の受注予測から、早期の対策が可能
- クレーム情報
  - ・受付→調査/対策→処理/確認の対応状況を1枚のシートで閲覧可能
  - ・担当スタッフ間でクレーム情報を共有化することにより顧客満足度を高める組織的対応が可能

販売価格

個別見積

商品番号 1001862 営業情報管理システム