

営業部門の担当者と管理者の両方に成果をもたらします。



SFA営業支援システム 「KB SalesHelper」

＜特徴＞

営業スタイルにはこだわられません。

導入は日報管理のみからスタート可能です。

顧客管理・活動管理・案件管理・各種分析へと取り組みやすい項目から順に管理していけます。

日報の入力から、情報の共有・活用・分析・そして改善へとシステム対応が可能です。

現場での運用が定着するように、入力項目をできるだけ絞り込みました。

入力・出力はExcelがベースなので、複雑な操作は不要です。

dbSheetClient 営業支援システム

dbSheetClient営業支援システムは、画面項目、帳票レイアウト変更、機能追加を前提に構築されたアプリケーションシステムです。dbSheetClientの特徴である、Excelシートとデータベース、Webをシームレスに連結したシステムです。入力、出力にはExcelをそのまま使用しますので、システムの導入と立ち上がりがスムーズです。また、スマートクライアントの採用により、パソコンのOSやExcelのバージョンに左右されないシステムの運用が可能になります。言語系のシステム開発に比べて、低コスト・短納期での開発が可能です。

カスタマイズにも対応します。

営業のスタイルや重点管理項目は、各会社ごとにちがいます。部門によってもこととなります。いままでなかなか導入にふみきれなかったお客様にもご要望にあわせて、共通化できる情報を絞り込み、御社にあったシステムをご提案いたします。

営業活動は、多岐にわたっていますが、営業活動で一番重要な仕事は、売上をあげることです。成果につながる営業活動に費やす時間を増やし、できるだけ担当者に負荷をかけることなく状況を把握して必要な戦略を立てるのに、かならずお役にたちます。



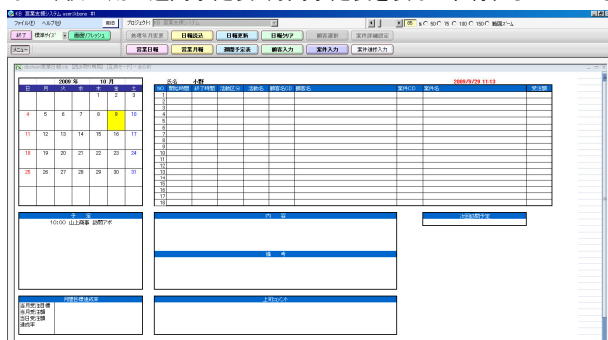
《登録商標》dbSheetClientは株式会社ニューコム登録商標です。

KBC KBコンサル株式会社

SFA営業支援システム 「KB SalesHelper」

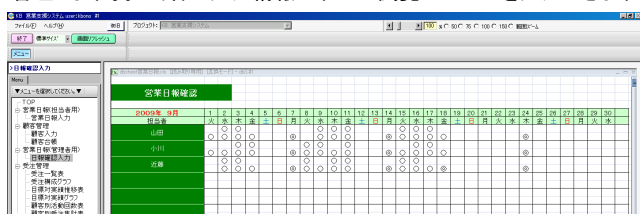
営業日報(担当者)

担当者が予定と実績を入力し、つぎの行動計画に役立てます。
 カレンダーの日付欄をクリックすると、該当する予定と実績が表示されます。
 日付枠に予定入力後は中段に○を表示、実績入力後は下段に○を表示、
 上コメント入力後は下段に◎が表示されますので、カレンダーを見るだけで、
 予定・実績・上コメントの入力状況がわかります。
 また、個人用に週間予定表・月間予定表を表示・印刷することができます。



日報確認(管理者)

担当者の予定と実績を管理者が閲覧し、的確な指示を出す為の情報を管理します。担当者の入力情報はすべて閲覧しコメントを入力できます。



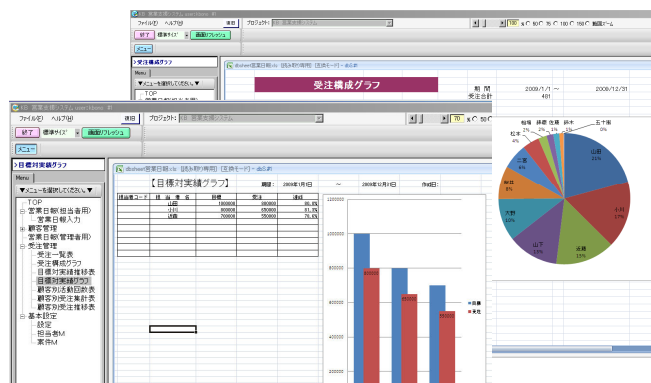
顧客管理

顧客中心のデータ管理。
受注をベースとした顧客
台帳、営業日報をベー
スとした営業履歴表を作
成します。
過去の営業活動をもと
に、提案やクレーム処理
に当たることができます。



受注管理

営業活動の結果を集計・分析し今後の営業活動方針決定に役立てます。



※オプション

3か月見込み物件管理

案件情報から3か月の見込み物件を抜き出し受注確定度をもとに見込集計を行います。状況を早期に把握することで、的確な行動計画をたてることができます。



見積管理システム

案件情報をもとに、見積書を作成します。
機能は「追加」「修正」「削除」「印刷」「承認依頼」「承認依頼取消」「受注」「受注取消」「失注」で、受注・失注は理由を入力し分析に役立てます。
見積書の印鑑は、電子印の使用を標準仕様とします。
見積結果、受注確定、失注時の情報は案件情報に反映されます。
過去の見積情報を、顧客別見積履歴表で調べることができます。
また、添付ファイルの保存もできます。

分析管理システム

営業日報情報、案件情報をもとに、各種の分析を行います。
部門として、活動区分と活動時間から活動を分析します。営業活動の改善に役立てます。
部門として、案件の予定に対し、進捗度を分析します。傾向の分析に役立てます。
部門として、個人の訪問目標に対して活動区分ごとに訪問回数達成度を分析します。傾向の分析に役立てます。
受注・失注の理由を案件分類別にまとめ、今後の戦略に生かします。

自社運用(買取・リース)でご利用の場合

システムを自社で運用される場合、dbSheetClientサーバ版、実行版、データベースソフトが必要です。
自社でカスタマイズをされる場合は、dbSheetClient開発版が必要です。

SaaS(Software as a Service)でご利用の場合

SaaS（ソース）とは、ソフトウェアをネットワーク経由のサービスとして提供・販売する形態をいいます。
dbSheetClient営業支援システムを購入することなく、月々の使用料を支払ってご利用いただくサービスです。
カスタマイズを必要とする場合は、別途費用が発生します。

基本システム(営業日報・受注管理・顧客管理)

600,000円

オプション

3か月見込み物件管理	100,000円
------------	----------

見積管理システム	100,000円
----------	----------

分析システム	100,000円
--------	----------

初期導入費用・10CAI 単位 60,000円

(10CAL以下の場合もご相談に応じます。)

基本システム利用月額 5,000円/CAL

全オプション利用月額	1,000円/CAL
------------	------------

(年間契約の場合は、割引サービスがあります。)

＜株式会社ニューコム代理店＞



KBコンサル株式会社

SI事業部

〒733-0834 広島市西区草津新町1丁目21-35

広島ミクシス・ビル3F

TEL:082-501-5079 FAX:082-501-5079

URL:<http://www.kbconsul.com>

E-mail:sale@kbconsul.com