

**次のアクションを営業マンに自動でお知らせ！SFA「顧客創造日報」最新版を発売
～営業プロセスに応じて付帯業務を通知する「ToDoメモ自動作成」機能を搭載～**

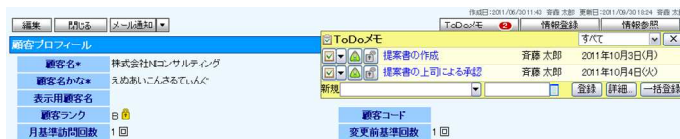
経営コンサルティングの株式会社NIコンサルティング(東京都港区港南、代表取締役:長尾一洋)は、主力の営業支援・顧客管理システム(SFA・CRM)「顧客創造日報」「顧客深耕日報」について、営業プロセスの各段階に応じて発生する資料作成などの付帯業務(ToDo)を自動で営業担当者に通知する「ToDoメモ自動作成機能」を搭載した新バージョンを2011年10月24日(月)より販売開始します。

■営業担当者が次にやるべき仕事をお知らせしてくれる「ToDoメモ自動作成」

営業担当者は顧客へ訪問したり電話をかけたという直接的な顧客対応だけでなく、提出資料の作成や非営業部門との調整など、営業活動に付帯する多くの業務を抱えています。ところが、目先の顧客対応を優先するばかりに、こうした業務に遅れや抜け漏れが発生し、結果として営業担当者だけでなく会社全体として生産性が下がってしまうという問題が発生しています。

本「ToDoメモ自動作成」は、営業プロセスの各段階に応じて発生する付帯業務(ToDo)やその期限を全社で標準化し、タイムリーに営業担当者に通知することで、スピーディで効率的な営業プロセスの進捗を支援します。

- 例. 「初回訪問」したら・・・「3営業日以内に提案書の作成」
「案件受注」したら・・・「御礼葉書の投函」と「アフターサービス部門との日程調整」



▲顧客に対するToDoメモ



▲クレームに対するToDoメモ

商談目的	<input type="checkbox"/> 新規開拓 <input type="checkbox"/> 定期訪問 <input type="checkbox"/> 初回訪問 <input type="checkbox"/> 情報提供 <input type="checkbox"/> 商品PR <input type="checkbox"/> 案件商談 <input type="checkbox"/> 納品
商談成果	<input type="checkbox"/> 営業金 <input type="checkbox"/> クレーム対応 <input type="checkbox"/> TEL・FAX・MAIL
顧客の声分類	<input type="checkbox"/> 保留・持越 <input type="checkbox"/> 目的達成 <input type="checkbox"/> 目的未達 <input type="checkbox"/> 先方不在 <input type="checkbox"/> その他 <input type="checkbox"/> 未入力
案件分類	<input type="checkbox"/> その他 <input type="checkbox"/> ハード <input type="checkbox"/> ソフト <input type="checkbox"/> 保守 <input type="checkbox"/> 未入力
今回チェックされた	<input type="checkbox"/> 1:注文書受領 <input type="checkbox"/> 2:内示 <input type="checkbox"/> 3:最終見積提出 <input type="checkbox"/> 4:価格交渉中
商談進捗度	<input type="checkbox"/> 5:見積・提案書提出 <input type="checkbox"/> 6:仕様・条件確定 <input type="checkbox"/> 7:キーマン面談
受注確度	<input type="checkbox"/> 8:担当者面談 <input type="checkbox"/> 9:情報収集
金額	<input type="checkbox"/> 受注 <input type="checkbox"/> 未当確 <input type="checkbox"/> B:有力 <input type="checkbox"/> C:情報 <input type="checkbox"/> D:ネタ <input type="checkbox"/> 保留 <input type="checkbox"/> 未注
利益	<input type="checkbox"/> 見切り <input type="checkbox"/> 未記録 <input type="checkbox"/> 今回確定済したもの <input type="checkbox"/> 今回確定済DINしたもの
作成内容	内容+ 期限日
提案書の作成	1 営業日後 欠/欠
提案書の上記による承認	2 営業日後 欠/欠

▲ToDo自動作成条件設定

■「顧客創造日報」「顧客深耕日報」新バージョン販売情報

- 販売開始日：パッケージソフト...2011年10月24日(月)
クラウドサービス...2011年11月29日(火)
- 販売価格：パッケージソフト...5ライセンス 200,000円～
クラウドサービス...月額利用料 3,500円/人～

■SFA・CRM「顧客創造日報」シリーズ <http://www.nisfa.jp>

紙の営業日報時代からの営業コンサルティングノウハウをパッケージ化したWEB対応の営業支援システム(SFA・CRM)です。一日一枚の営業日報を入力するだけで、顧客管理、商談管理、物件(案件)管理、訪問計画管理までを網羅し、「営業の見える化」による営業組織力強化を実現します。

《お問い合わせ》
株式会社NIコンサルティング 取締役 東海林 一正(しょうじ かずまさ)
〒108-0075 東京都港区港南1-8-27 日新ビル4F
TEL:03-5781-5525/FAX:03-5781-5526/E-mail:info@ni-consul.co.jp

■会社概要「株式会社NIコンサルティング」 <http://www.ni-consul.co.jp>

設 立：1991年3月

資 本 金：2億1,000万円

代 表 者：代表取締役 長尾一洋

本 社：〒108-0075 東京都港区港南1-8-27 日新ビル4F

事業拠点：札幌、仙台、東京、金沢、大阪、広島、福岡

従業員数：70名

事業内容：経営コンサルティング（戦略構築、経営計画策定、営業力強化、人事組織革新、M&A等）
および経営支援システム（VMS、SFA、CRM、グループウェア等）の開発・販売

※記載された商品名、各製品名は各社の登録商標または商標です。また、当社製品には他社の著作物が含まれていることがあります。

《お問い合わせ》

株式会社NIコンサルティング 取締役 東海林 一正（しょうじ かずまさ）

〒108-0075 東京都港区港南 1-8-27 日新ビル 4F

TEL: 03-5781-5525 / FAX: 03-5781-5526 / E-mail: info@ni-consul.co.jp