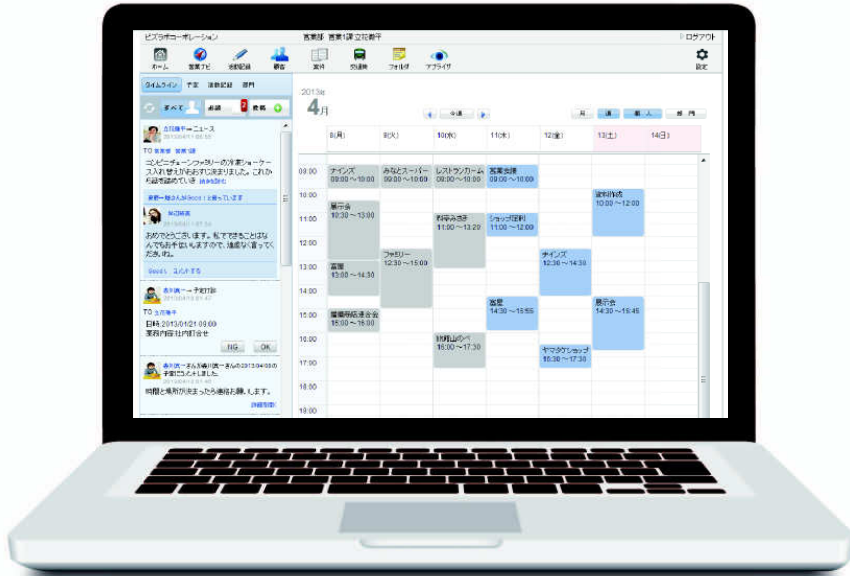


SFAの常識を塗り替え進化する SFA「アクションコックピット」



予定も、結果も ひとつのカレンダーで

SFAでもっとも重要なのは、使いやすく、日々の業務で誰もが使いこなせることです。どんなに立派な機能を備えたシステムでも、肝心の生きたデータが入ってなければただの箱になってしまいうからです。

操作がシンプルで、直感的に、またスムーズに使えるかどうかの鍵を握っているのがもっとも利用頻度が多いスケジューラーです。「アクションコックピット」は、ひとつのスケジューラーで、予定も商談の結果も入力できます。明日より先の日時をクリックすれば予定に、今日よりも過去の予定、あるいは日時をクリックすれば活動記録(日報)入力に自動で切り替わります。

リアルタイムに情報が流れるビジネスに 特化したタイムライン

業務連絡を流す、メッセージのやりとり、商談結果を読んでもらいたい人への通知、社内に情報提供を求めたり、社内への相談の投げかけなどが手軽にできる、新しい情報共有のツールが登場しました。

社内の情報共有とコミュニケーションが さらに進みます。

社内の情報のやり取りは、メールから、より手軽なタイムラインへ。そんな新しい情報共有環境づくりを「アクションコックピット」が実現します。



画期的な 営業ナビゲーター[®]

コンタクトすべき顧客を知らせるリコメンデーション(推奨)機能が活動計画づくりをサポート。商談履歴や企業情報も即座にチェックしてのコンタクトも可能になりました。



アクティブな 顧客管理ができます

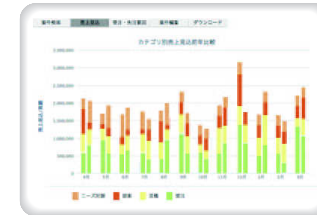
営業活動は生きた顧客管理です。お客様との接触履歴・交渉内容は、他の顧客管理では得られない重要な情報になってきます。しかも、一人ひとりが顧客情報を確認・利用する際にデータを追加または修正できるので、最新の生きた情報が蓄積されていきます。これは日々の営業活動から得られる情報があるからこそ実現できる顧客管理です。さらに、「アクションコックピット」は、顧客マスターに登録した顧客はもちろん、展示会や資料請求などによる見込み顧客リスト、その他の新規見込顧客まで、コンタクトした結果や履歴などを管理することができます。



ポケットに入る SFA



「スマートフォンでも使える」から「スマートフォンならではのSFA」に進化。「営業手帳」を超えた新しいツールです。



日付: 2013/04/08

時間	予定	結果
09:00 ~ 10:00	訪問	予定済
10:30 ~ 11:30	訪問	予定済
13:00 ~ 14:30	訪問	予定済
15:00 ~ 16:30	訪問	予定済

営業手帳

項目	予定	実績
営業数	10	11
訪問数	10	11

プロセス管理、 売り上げ管理も万全です

案件管理版は、商談のステップ管理や売上見込み管理機能が充実しています。進捗チェックや進捗状況に応じた手持ち案件の適正化のための集計機能をご利用いただけます。

交通費精算も簡単に 登録

活動記録を見ながらラクラク登録、そのまま印刷して経費資料としての活用も可能です。



これだけの機能をリーズナブルな価格で

ウェブサイトで料金計算のシュミレーションができます。

<http://www.bizlabo.co.jp/>

営業活動の流れ

