

Z O O M

期待の商品・注目のサービス

U P

Nーコンサルティンク

小規模・個人事業主向け格安の経営支援サービス 「Nークラウドサービス」開始

経営コンサルタンのNーコンサルティンク(長尾一洋社長)が、小規模・ベンチャー企業・個人事業主向けのクラウドサービスの提供を始めた。

Nーコンサルティンクは、これまで「大企業から中小企業に至るまで、ローコストで経営改善サービスを提供する」ことをミッションに掲げ、経営コンサルティンクや教育研修に取り組み傍ら、コンサルティンクノウハウをシステム化した経営支

援システム群「可視化経営

システム」の開発・販売を行なってきた。一九八八年に発売開始以来、主力の営業支援・顧客管理システム「顧客創造日報」を中心に、国内二千四百社の企業で、同社の経営支援システムが導入されている。

こうした実績のあるNーコンサルタンの経営支援システムを小規模・ベンチャー企業・個人事業者にも低料金で利用でき、手軽に活用してもらおうと開発したのが、今回のクラウドサ

ービスである。

「これまでも、〇三年から五人以上ユーザー限定でクラウドを行っていました。稼働実績はあります。今回、その五人以上限定をはずし、初期費用ゼロでサービスを提供させて頂くことにしました。利用者が増え、固定費が下がったこと

で、一人二人といったユーザー様にも格安でご利用頂けるようになりました」と、Nーコンサルティンクの東海林一生取締役は、クラウドサービスを開始した背景

を説明する。

今回、サービス提供を開始したのは「Nークラウドサービス スタートアップ版」だ。インターネットを通じて、営業支援・顧客管理システム(SFA・CRM)「顧客創造日報」が提供される。自らのパソコンから手軽に顧客の連絡先や商談履歴など、営業・経営の可視化された情報が受け

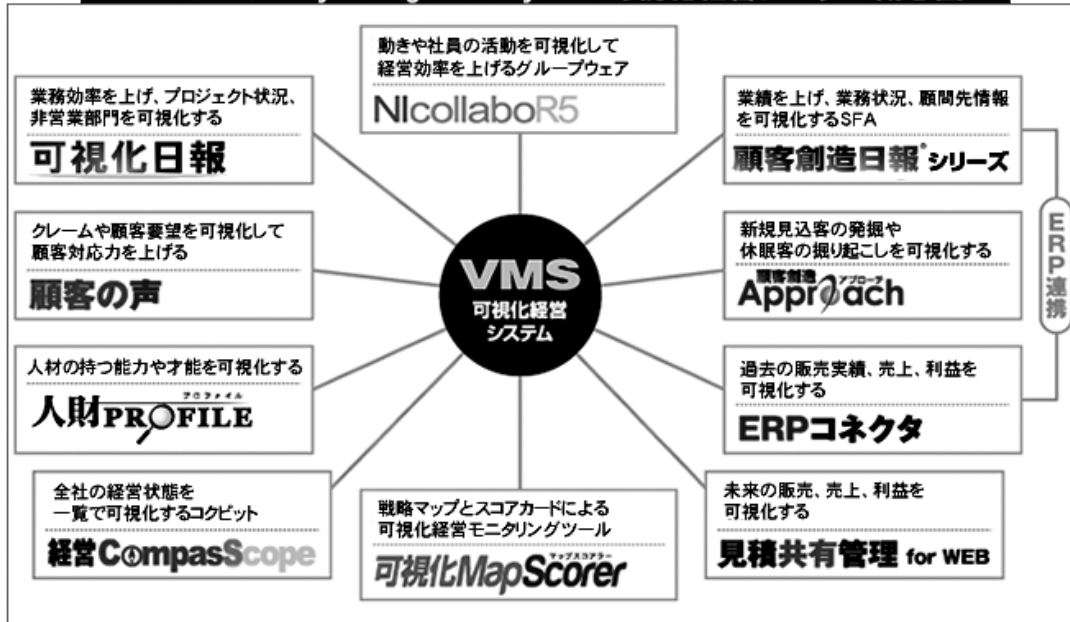
取れるわけだ。また、価格も初期費用無料、業種業態を問わず、五ユーザーまで一人月額三千円。スター

トアップ版だが、Nーコンサルティンクの全アプリケ

ーションを無制限、低価格で利用できる。Nークラウドサービスは多種多様な業態に対応でき、日本企業の九九%を占める企業のみならず、NP

O、会計士、弁護士などにも対応できる。経営支援サービスを格安で提供することで、中小企業などの下支えを目指している。これにより、同社は、国内企業三千社の顧客達成を当面の目標にしている。

VMS Visibility Management System 可視化経営システム概念図



顧客情報

名刺情報

名刺情報は、部署・役職はもちろん、出身校や趣味嗜好等、営業に必要な個人情報もぎっしり共有可能です。

商談活動履歴

顧客ごとの商談活動履歴は、日報から自動的に作成されます。また当時の商談に対する上司コメントもそのまま蓄積されます。

クレーム管理

クレーム管理では、クレーム対応の進捗管理および対応履歴管理が可能です。商談活動履歴同様にクレームに対する上司コメントもそのまま蓄積されます。また、クレーム情報を共有することで、二次クレームを防止します。

○上の図 NIコンサルティングが提供する経営支援システム「可視化経営システム」の概念図。会社全体の経営状態や、過去・現在・将来の販売状況、顧客の声などが可視化でき、経営効率を上げてくれる。

○左の図 NIクラウドサービスで提供されるアプリケーション「顧客情報」のイメージ図。顧客の名詞情報、商談活動履歴、クレーム管理が、自分のパソコンで閲覧でき、携帯電話などのモバイルにも対応可能だ。