

02 営業の進捗状況を把握する

「顧客創造日報シリーズ」では、日報を入力することにより、商談の状況、進捗、受注確度を手軽に確認することができ、全体の数値情報を把握することが容易にできるようになります。



アプリの機能

日報機能	<input type="radio"/>
顧客管理	<input type="radio"/>
ノウハウ共有	<input type="radio"/>
スタッフ書込み	<input type="radio"/>

顧客創造日報シリーズ

おすすめポイント

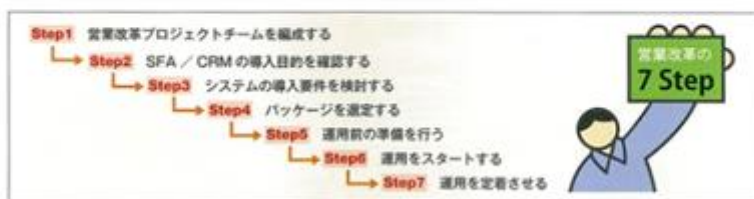
「顧客創造日報シリーズ」は、営業支援（SFA）、顧客管理（CRM）を行うシステムです。iPadからはブラウザでアクセスして（Safariを使って）利用します。

社内の標準化できる情報項目を選択リストにすることができ、PCが不慣れな社員でも簡単に入力できます。

SFA / CRM の導入ステップ

導入目的を明確にして、社内体制を作り、システムを導入していく必要があります。また、入

力作業の負担も考慮し、運用を定着させることも重要となります。



SFA / CRM の導入ステップ