

## 小さなお店の iPad 販促活用ガイド

**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"/>
スタッフ書き込み	<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で、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。

**7 Step**

- Step1 営業改革プロジェクトチームを編成する
- Step2 SFA / CRM の導入目的を確認する
- Step3 システムの導入要件を検討する
- Step4 パッケージを選定する
- Step5 運用前の準備を行う
- Step6 運用をスタートする
- Step7 運用を定着させる

SFA / CRM の導入ステップ