

## システム導入の狙い

- ✓ 顧客情報が分散しているため、顧客情報を一元管理
- ✓ 顧客とのやりとりを可視化して全体で共有
- ✓ 顧客や営業担当に情報をいち早く連携
- ✓ 紙文化が根付いているため、営業プロセスの自動化やペーパーレス化の実施
- ✓ 顧客アンケートの回答結果を営業活動に有効利用

顧客からの連絡が  
各個人で管理されていて  
どのような話がされているかわからない



連絡先情報を基に  
顧客と案件に紐づけて全体共有

拠点毎に紙での管理が多く最新情報が  
どこにあるか会社全体でわからない



情報源泉からのデータ連携で最新化  
モバイル(外出先)でも使用可能

担当者によって成果物にばらつきがあり  
業務が一部属人化している

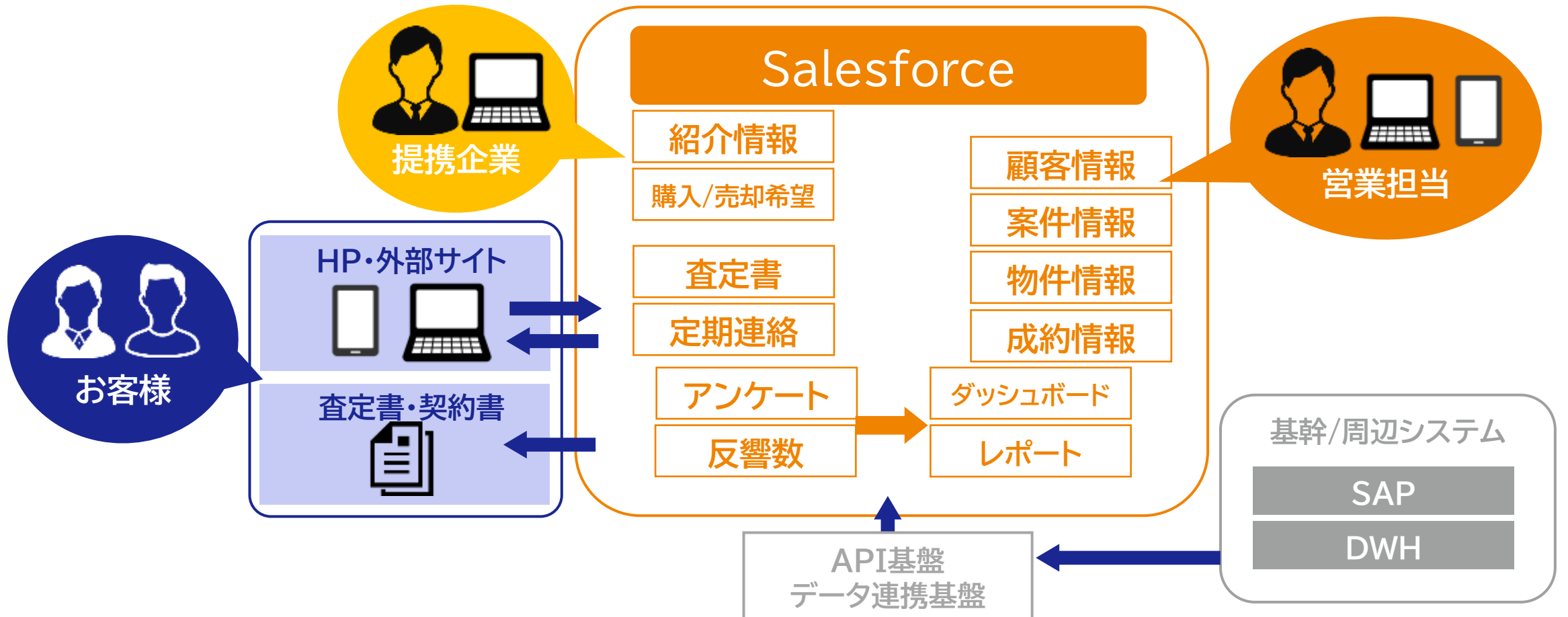


各種書類の作成や承認フロー  
のプロセス化

査定書や契約書を電子化し  
ワンクリックで出力

## システムイメージ

契約単位ではなく顧客・世帯ベースの情報管理をすることで  
お客さまのニーズを先読みしたサービスを創出



構想から運用まで一括で実施するサービスでご支援が可能です

