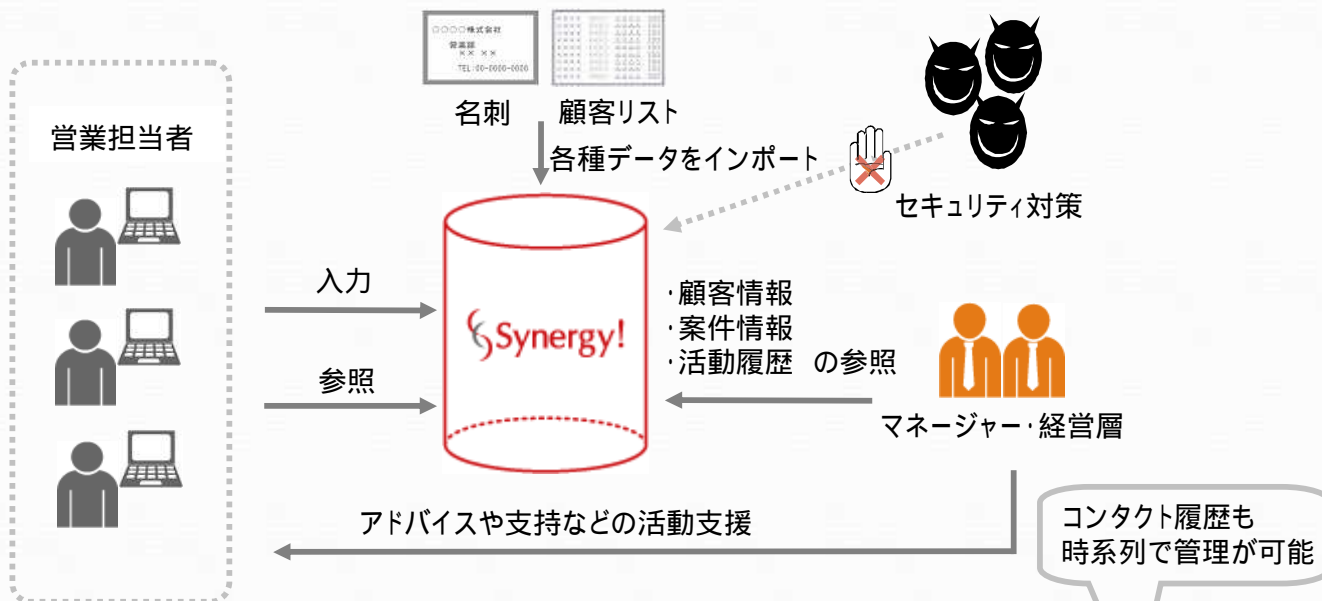


課題: グループ内における能動的な営業活動を実施したい



【コンタクト履歴イメージ】

No.	日時	担当者	所属	種別	内容	編集	削除
4	2007-7-19	経理部長、津永主任	千川組二	電話訪問	営業の成果を確認する。事業部長・法人客連動で頂けることに。電子集は200万程度なので、手動にて取込の作業を再度行い、内容には異議を述べることになりそうだ。	編集	削除
9	2007-7-11	津永主任	千川組二	電話	営業者と見直しメールにて連絡し、電話にて確認説明を行っている。お問い合わせに回答して頂き、対応迅速。本日の目的は、ニーズを整理して弊社の商品のメリットを情報して頂くことだったが、結果として弊社様であった。	編集	削除
2	2007-7-4	経理部長、津永主任	千川組二	電話訪問	経理は予定通りであるが、未定のマネージャー候補で調整を要していること。それ以外に、営業者と見直しを提出予定。	編集	削除
1	2007-6-26	津永主任	千川組二	電話	弊社の強みに興味を持って頂いており、早速営業候補に訪問させて頂くことに。営業部長に同席頂く予定。	編集	削除



## お客様のニーズ

顧客情報を共有し、既存客先における横展開と新規開拓の営業効率化を図りたい

案件のプロセスの管理をすることで、商談を成功させるためのプロセスを作りたい

## Synergy!の提供サービス

顧客管理DB (BASIC)

## 具体的な実績

上長が部下の活動状況を共有することにより、タイムリーに有益な始動を行えるようになった

新規顧客登録件数、手持ち案件数、受注確立とともに改善効果が見られた

- 新規顧客登録件数：100社/年
- 手持ち案件数：20%アップ
- 受注確率：15%アップ

情報を共有することにより、急な担当変更にもスムーズな引継ぎが可能に

顧客情報の共有により、営業効率の向上だけでなく、能動的な新規営業活動への意識付けも！