主な機能

顧客管理	顧客情報一覧	案件管理	案件情報一覧
	顧客情報登録		案件情報登録
	顧客部署情報一覧		活動情報一覧
	顧客部署情報登録		活動情報登録
照会・集計	顧客カード照会	期日管理	期日情報一覧
	顧客別取引状況一覧		期日情報登録
	部署別取引状況一覧	マスタ管理	ユーザー管理
	担当別取引状況一覧		コードマスタ管理
	年度別集計		ログ照会

動作環境

サーバー動作環境	OS：Windows Server2016, 2019
クライアント動作環境	OS：Windows10

開発元

株式会社 フィデア情報総研

〒010-0951　秋田県秋田市山王三丁目４番23号

URL：https://www.fir.co.jp/

Mail：info@fir.co.jp

お見積り等各種お問合せ先

■IT 事業本部　民需営業部

☎018-866-9208

JQA-MA10858 システム部門/営業部門

JQA-IM0306 [データセンタ業務]

販売元

もっと営業活動を便利にしたい

営業支援システム

顧客守任

【顧客守任】は企業力強化により、
業績の向上に貢献する
営業支援システムです。

営業プロセスの革新をご提案

明日からの戦略が見えてきます

営業支援システム
顧客守任

KokyakuSyunin

営業活動に不安を抱えていませんか

「売上に直結する顧客管理」は難しく、あちこちに情報が散在して活用できていないという現場は非常に多く存在します。
●顧客管理が煩雑で管理できてない
●苦労の割にはなかなか成果が上がらない
に心当たりがあり、負担を感じていらっしゃるなら、
業績の向上に貢献し、企業力を強化するための営業支援システム
『顧客守任』をおすすめします。

迅速かつ円滑
生産性向上支援
情報共有円滑化による生産性向上

営業支援システム
【顧客守任】
導入後の効果

対応漏れ防止
計画性向上支援
期日管理による計画性向上

経営戦略アップ
経営管理向上支援
売上予測による経営戦略の支援

もっと営業活動を便利にしたい

「3つの企業力」を追求したシステムをご提案します

1 生産性向上

▶顧客からの情報を一元管理

顧客情報、案件 / 商談状況、日報などの情報を一元管理することで、情報が分散せずに共有することが可能となります。
また各種コメント機能を活用することで、指示やアドバイス、好事例の紹介を迅速かつ円滑に行え、生産性が向上します。

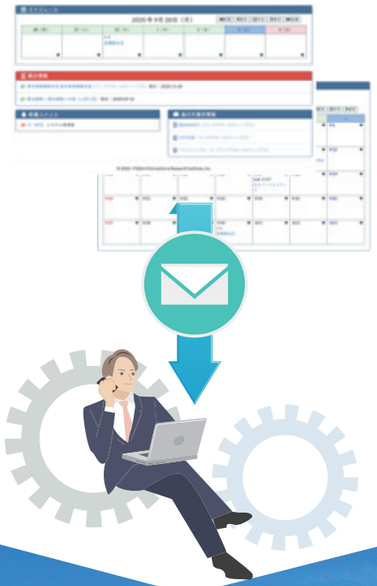
営業日報
商談情報
顧客カード

●社長コメント
●上司コメント
●好事例紹介
●状況把握
●特有情報把握

2 計画性向上

▶タスク・予定の登録

お客様との約束や納品日、記念日などを期日設定することで、画面上での表示はもちろん、メールでの通知が可能なため、対応もれを未然に予防するとともに計画性も向上します。



3 経営管理向上

▶受注に直結するデータ予測

売上予測は、企業が経営戦略や営業戦略を考える際に、参考にするべき重要なデータの一つです。企業は、販売計画や生産計画に基づいて生産数や在庫数を決めていきます。この販売計画や生産計画の基準となるのが、売上予測データとなります。同様に適正な人材配置や予算管理・資金繰りにも売上予測は、とても重要な参考情報となります。
本システムでは、積み重ねたデータを活かし「年度」「部署」「商談ランク」などの条件で集計が可能です。この集計機能や、取引先の各種状況一覧機能をご活用頂くことで、経営戦略を強力にご支援いたします。

●人材配置
●販売計画
●予算管理
●資金繰り
●在庫管理
●生産計画

※商談ランク：[受注見込大][これからの商談] など、商談 (案件) ごとに設定可能な区分

ご検討から導入までの流れ

情報収集 » 検討・契約 » 導入 » 本稼働 » 保守 » メンテナンス

営業経験が豊富なプロが、現場目線で徹底サポート

企業経営の未来を見据え、IT 投資を成功に導くため、フィデア情報総研ではITコーディネータによる経営戦略の企画立案をアドバイスいたします。知識と実務に裏付けられたプロセスにより、IT の導入・活用までを一貫してサポートします。

※IT コーディネータ：経営者の立場に立ち、経営と IT の橋渡しを行い、経営に役立つ IT 利活用を推進・支援するプロフェッショナルの資格です。