

## 1 情報共有円滑化による生産性向上

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 期日管理による計画性向上

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のため、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 売上予測による経営戦略の支援

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。

※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



- 人材配置
- 資金繰り
- 販売計画
- 在庫管理
- 予算管理
- 生産計画

### 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。

## 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     |

# もっと 営業活動を 便利にしたい

## 営業プロセスの革新をご提案

【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。

営業支援システム

### 顧客守任

### 開発元

 株式会社 フィデア情報総研

〒010-0923 秋田県秋田市旭北錦町2番1号  
URL: <https://www.fir.co.jp/>  
Mail: [info@fir.co.jp](mailto:info@fir.co.jp)

お見積り等各種お問合せ先

◆ IT事業本部 法人営業部  
☎ 018-883-0201



### 販売元

 株式会社 フィデア情報総研