

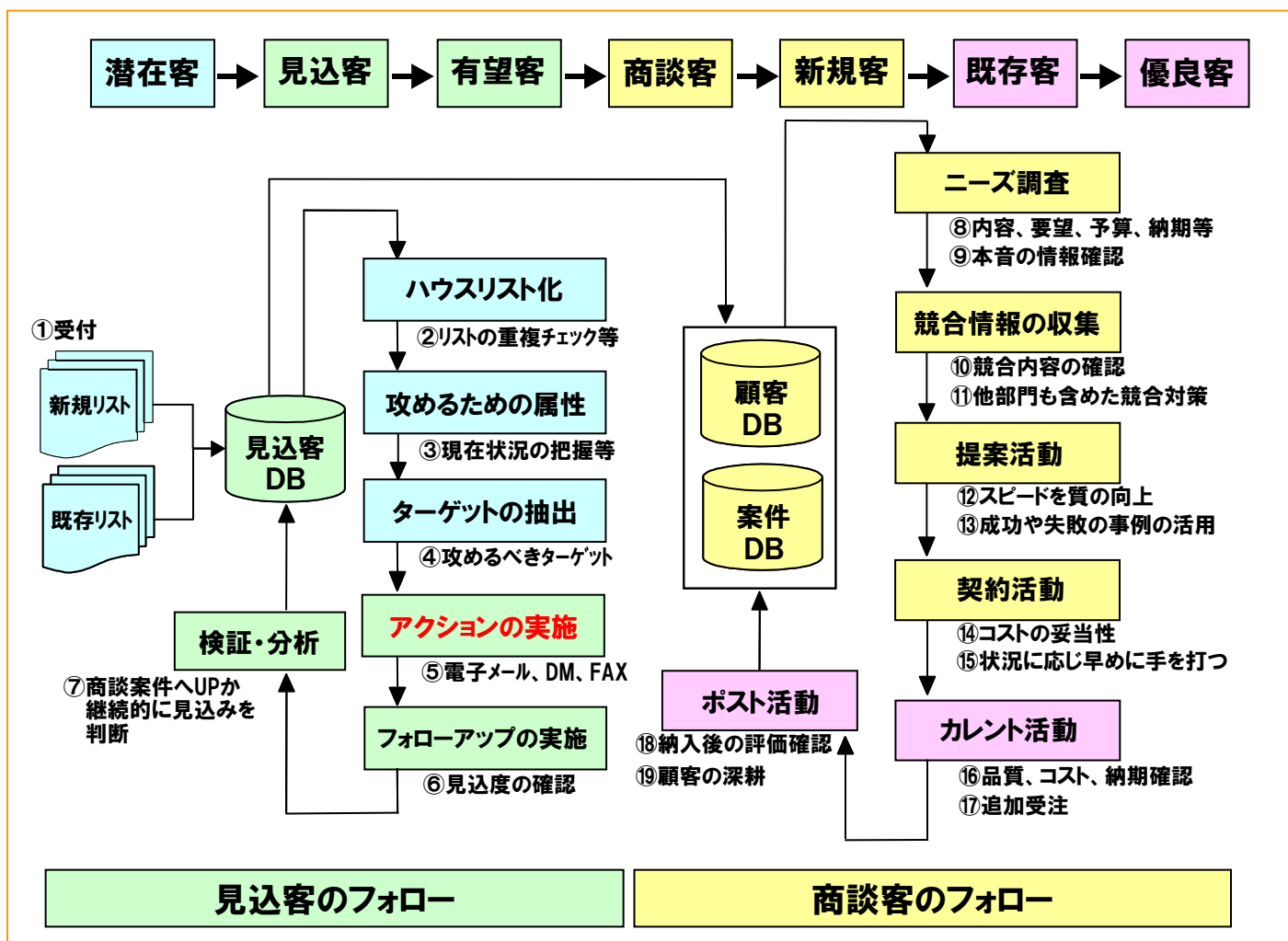
IBM Lotus Notes®を使った営業革新からCS支援まで！

# コムチュアCRMセレクト

700システムの実績を基に顧客起点のCRM/SFA/CSをご支援いたします

厳しい経済環境の中、営業革新とCS強化を行い、確実に成長している企業があります。その共通点は「顧客起点の経営を推進し、企業競争力をアップする」こと。企業競争力の源泉は、「いかにタイムリーに質の高い提案を実施するか」にかかっています。また、問合せや苦情に対していかに迅速に対応できるかが、CS推進活動のポイントになっています。

## 新規顧客を中心にした提案営業の活動フロー



## 導入メリット

### 顧客の見える化

・生産性を上げるための顧客管理を実現し、顧客を深堀り。営業部門、サポート部門の顧客対応を一覧でき、効果的な次の一手を実現できます。

### 営業力強化

・案件進捗、活動履歴、受注予測をリアルタイムに確認でき、受注要因分析、失注要因分析で現場に即した競合対策を実現できます。

### CS向上

・製品のサポート情報、問合せ管理、クレーム対応を有効に連携し、迅速な顧客対応を支援します。是正処置、予防処置にも対応出来ます。

## 製品コンセプト

### 『顧客起点』への変革

・「商品売る」「自分売る」「サービス売る」という『企業起点』から、「顧客の要望を深堀り」「いかにタイムリーに」「質の高い提案をする」という『顧客起点』の活動への変革を支援します。

### 見える化の推進

・顧客の課題は何か、社内の対応はどうなっているか、当社の優位性はどこかなど、現状の見える化は必須です。特に、顧客をキーに情報が一元化されていることが重要です。

### 最小の入力で最大の効果

・日々の活動を報告するだけで、日報・週報はもちろん、顧客別、製品別、業種・業界別などの進捗や予測が見え、月報や案件一覧表、生産性分析資料など、様々な一覧表を重複作業なしで作成できます。

## 月報出力のイメージ

The screenshot illustrates the 'Excel Report Output' feature. On the left, the software's sidebar includes options like '日報入力と参照' (Daily input and reference) and '顧客からの情報収集' (Information collection from customers). A red circle highlights the '帳票出力' (Report output) button. A green arrow points from this button to a pop-up window titled 'Excel帳票出力' (Excel Report Output), which shows a selection menu with '営業月報' (Sales Monthly Report) highlighted in red. The main window displays a calendar for 2008, and the background shows a detailed Excel spreadsheet titled '2008年上期6月度 営業月報 - 一部要約' (2008 H1 6-month Sales Monthly Report - Summary). The spreadsheet includes a summary table, a detailed activity table, and a bar chart titled '予算・実績管理表(予算実績累計)' (Budget and Actual Management Table (Cumulative Budget and Actual)).

## コムチュア株式会社

〒141-0032  
東京都品川区大崎1-11-2 ゲートシティ大崎イーストタワー8F  
TEL: 03-5745-9711 FAX: 03-5745-9717  
Mail: sales-info@comture.com  
http://www.comture.com/

<P0040909>