

STAR Biz 顧客管理営業支援ツール

ペーパーベースでの管理からクラウド化へ
業務効率向上とテレワーク化の促進

お客様の情報を大切に保管し、会社内でリアルタイムにアクセスし、業務効率を図りたい。

マンションや戸建て住宅といった不動産の仲介業を行うM不動産仲介業者様は、このような狙いでスターシステムのサービス製品「STAR Biz 顧客管理営業支援ツール」の導入を決めました。

様々な情報を紙媒体にて保管していた同社は、導入後はデータの紛失件数0を達成し、今まではとこぼしていたお客様との機会損失を防ぐことができ、大幅に業務を改善することができました。

課題

ペーパーベースで管理している
顧客情報をクラウドで保管したい

顧客に対する営業状況等の情報を
一つの画面上で全て閲覧
できるようにしたい

全てのデータをクラウド上に保管
することで、いつでもどこでもリ
アルタイムでアクセス！

普段仕様しているエクセルの使い
勝手をそのままシステムの画面に
一つの画面で全データを閲覧！

効果

背景と課題

ペーパーベースでの管理体制の限界

弊社は愛知県名古屋市にて不動産仲介業を行っております。戸建てやマンションの仲介を行っており、日々不特定多数のお客様にご来店いただいております。

弊社はシステム化の動きが遅く、営業状況はエクセルで、顧客情報はペーパーベースにて保管・管理を行ってまいりました。

しかし、お客様数が増え、社員数が増えて来ると様々な問題を抱えるようになりました。具体的には、お客様情報の保管方法や共有方法においてです。お客様が増えれば増えるほど、紙媒体を保管するのにも物理的な場所が足りなくなってしまう。また、営業マンが外出中にお客様の情報を持ち出せないため、情報共有を行うのに非常に手間取っておりました。

そのような背景の中、システム導入について導入を視野に検討しておりました。

選定と導入

サイボウズ社が提供するkintone

スターシステムさんから提案していただいたシステムがサイボウズ社が提供するkintoneというサービスでした。当社としては、出来る限り費用を抑えてシステム導入を行いたいと考えていました。理由は、システム導入の効果を懐疑的に考えていたからです。

Kintoneという商品は、今はやりのサブスクリプションサービスなので、毎月利用料金を支払う必要がりますが、既に用意してあるサービスなので開発費用も安く、説明を聞き自身でも色々調べていると使い勝手もよさそうですし、実績も申し分ないと判断し、導入に踏み切りました。

成果と今後

高いセキュリティと
いつでも見れる安心感

クラウドサービスの不安材料としてセキュリティ面がありましたが、その辺もkintoneなら問題ないと判断しました。多くの上場企業や行政が取り入れている実績が物語っているのでは。

また、システム化することの効果は私が思っていた以上に高いものでした。まずは事務員の負担軽減です。今までは毎日のように相当数の書類をまとめたり保管する業務に多くの時間を要していましたが、今ではすべての業務を半分以下の時間に短縮することができました！またお客様の大切な情報の紛失や破損を0件に抑えることができ、素晴らしい成果を実感しています。

今後は、顧客管理や営業支援だけではなく、経理や会計の部分まで一連したシステムの提案をお願いしようかと考えています。

STAR Biz 営業支援契約請求管理ツール

営業進捗やスケジュールを完全支援 コロナ禍におけるテレワーク環境の構築

営業マンの動きや案件の進捗状況を社内全体で把握し、徹底した売上管理を行いたい。コロナ禍なのでテレワークを促進していきたい。
電気設備をビルや病院といった施設に対する販売を行うW電気設備卸売会社様は、このような狙いでスターシステムのサービス製品「STAR Biz 営業支援契約請求管理ツール」の導入を決めました。
営業マンの報告や日報だけでは把握しきれなかった詳細の進捗状況やスケジュールを管理することで顧客の取りこぼしがなくなり、売上の予実管理を実現することができ、大幅な業務改善につながった。

課題

営業マンの詳細な営業状況やスケジュールを共有し、売上管理をしたい

コロナ禍でテレワークを促進したい

営業マンのスケジュール帳変わりになるシステムを開発！
全ての情報を一元管理

全てのデータをクラウド上に保存することで、どこにいても業務ができる環境を構築

効果

背景と課題

営業状況の見える化と売上管理

東京都港区に本社を構える当社は、ビルや施設に対して電気設備の営業・導入を行っております。

今までは営業マンや事務員などが個別で作成したエクセルにて情報を管理していました。書式やスタイルも各々で異なるため情報共有が難しく、伝達の漏れやお客様との認識のズレが発生することも度々ありました。

弊社は創業30年を超えますが、父から私に代替わりしたのを良い機会だと感じ、また新型コロナウイルスの脅威から社員の健康を守るためにテレワークができる環境を構築することが急務となり、システム導入を検討し始めました。

選定と導入

今話題のkintone 導入は意外と簡単かも

システム導入について、以前から知っていたスターシステムさんに相談しました。そこで提案していただいたものがkintoneと呼ばれるクラウドシステムでした。恥ずかしながらそこで初めてkintoneという名を知ったため、最初は不安がありましたが、kintoneで何ができるのかを丁寧に説明していただき納得して導入することを決めました。

導入にあたり、当社の業務を事細かにヒアリングしていただき、業務の流れを変えることなくシステムの導入を行うことができました。また、開発期間も2か月と非常に短く、開発途中でも進捗状況を報告してくださり安心感をもってお付き合いすることができました。ありがとうございました。

成果と今後

営業マンからも高評価 調整や段取り業務が約40%削減

実際に使用する営業マンを中心に業務ヒアリングやシステム設計を行っていただきました。

そのおかげで導入後も営業マンから評価が高く、今までは様々なエクセルファイルで管理しなければいけなかった情報を一つのシステムで管理することで商談や商談前の準備時間がスピードが上がり、効率よく複数のお客様との商談を行うことができるようになりました。なんとその総数は約40%削減！営業マンが多い会社ほど効果は高いと思います。

また、営業マンのインセンティブを自動で計算するソフトも作成していただきました。リアルタイムに自分のインセンティブが見れるので、弊社では営業マンのモチベーション管理にも役立ちました！

今後はより業務効率がアップするようなシステムを導入していきたいと考えております。

STAR Biz 運送会社向け業務管理ツール

約30年前に導入した旧時代のシステムからの脱却
ドライバー日報とデジタコデータをシステム化へ

約30年前に導入したシステムからクラウドシステムにアップデートし、世の中の流れに追従できる企業体質改善を行いたい。
都内で運送業を営むK運送会社様は、このような狙いでスターシステムのサービス製品「STAR Biz 運送会社向け業務管理ツール」の導入を決めました。
毎月約10万円かかる旧システムの維持費を思い切ってクラウドシステムの導入に舵を切りました。今ではドライバー日報も画面上で確認するだけで完了。

課題

維持費の高い旧システムを脱却し、クラウド化したい

煩雑な業務をシステム化し、業務効率を向上させたい



旧システムの維持費よりも安く新システムの導入に成功！



デジタコデータを有効に活用することでドライバー日報と合わせて請求業務までも自動で！

効果

背景と課題

旧システムの限界とデジタコ導入

当社は都内の23区外を主に運送業にて創業70年を超えます。約30年前にAS400というコンピュータを導入し数字の管理を行ってまいりました。

時代が進むにつれ、デジタコの義務化が広がり走行データ等を自動で集計することができるようになりました。しかし、集計したデータを活用することができておらず、ドライバー日報も全て手書きのものを事務員が集計しており、事務員にとって大きな負担でした。また、請求業務も膨大な量があり、月末月初は残業するのが当たり前の日々でした。

そのような状況下で本格的にシステム導入を検討し始めたところ、知り合いからスターシステムさんを紹介していただき、導入に至りました。

選定と導入

システム導入に対する不安と期待

スターシステムさんからおすすめしていただいたものがサイボウズ社が提供しているkintoneというサービスでした。クラウドと聞いてもよく理解できていなかった私は、kintoneと聞いても全くイメージができず、説明やヒアリングに多くの時間を割いていただきました。

提案していただいたSTAR Bizという商品は開発費用が非常に安く、毎月の利用料が旧システムの維持費よりも安く導入することができ、またドライバー日報の入力から請求業務まで一つのシステムで連携して行うことができるようになりました。

当初はシステム化を行うにあたり不安に思っておりましたが、打ち合わせを重ね徐々にシステムが出来上がるにつれて、不安から期待へと変わっていききました。

成果と今後

大幅な業務改善を達成

今回のシステム導入で行った部分はドライバー日報のデジタル化、デジタコデータの有効活用、日報とデジタコデータの比較、車両情報のデータ化、請求書作成までを行いました。これによって日々の事務員の業務が大幅に改善し、全体で約60%の時間短縮につながりました。今では月末月初でも残業する事務員は少なく、非常に喜んでおります。

今後は車両情報をブラッシュアップし、車検のタイミングでお知らせを送ったり、故障データ等を有効に活用し、売上拡大につながるシステムの導入を新たに考えています。

スターシステムさんありがとうございました。今後も宜しくお願い致します。