

kintone 営業支援販売管理システム

旧システムからの刷新
営業管理から販売管理までの一連作業の効率化

“営業チームがのびのびと働ける環境を作りたい”という想いから社内の全体業務の洗い出しから始めさせていただきました。
営業スタッフの毎日の営業活動や数値管理ができておらず、正確な予測を立てられずお悩みを抱えていらっしゃいました。また、10年以上前に導入した見積作成システムでは限界があり、どうせならと販売管理の部分までの大幅なシステム導入を行いました。その結果、営業スタッフの日々の活動報告が容易になり、タスク漏れや報告ミス的大幅な削減に成功！
また、見積作成から販売管理を一気通貫のシステムにすることで作業効率を大幅に改善することに成功しました。

課題

日々の営業活動を見える化し、予実管理を行いたい

見積作成システムを刷新し、業務効率を改善したい

クライアントとの活動を全てkintoneに登録することでタスク管理と予実管理を実現！

旧システムの使いやすい機能を受け継ぎ、更に新機能をふんだんに搭載することで大幅な業務改善！

効果

