

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。