

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。