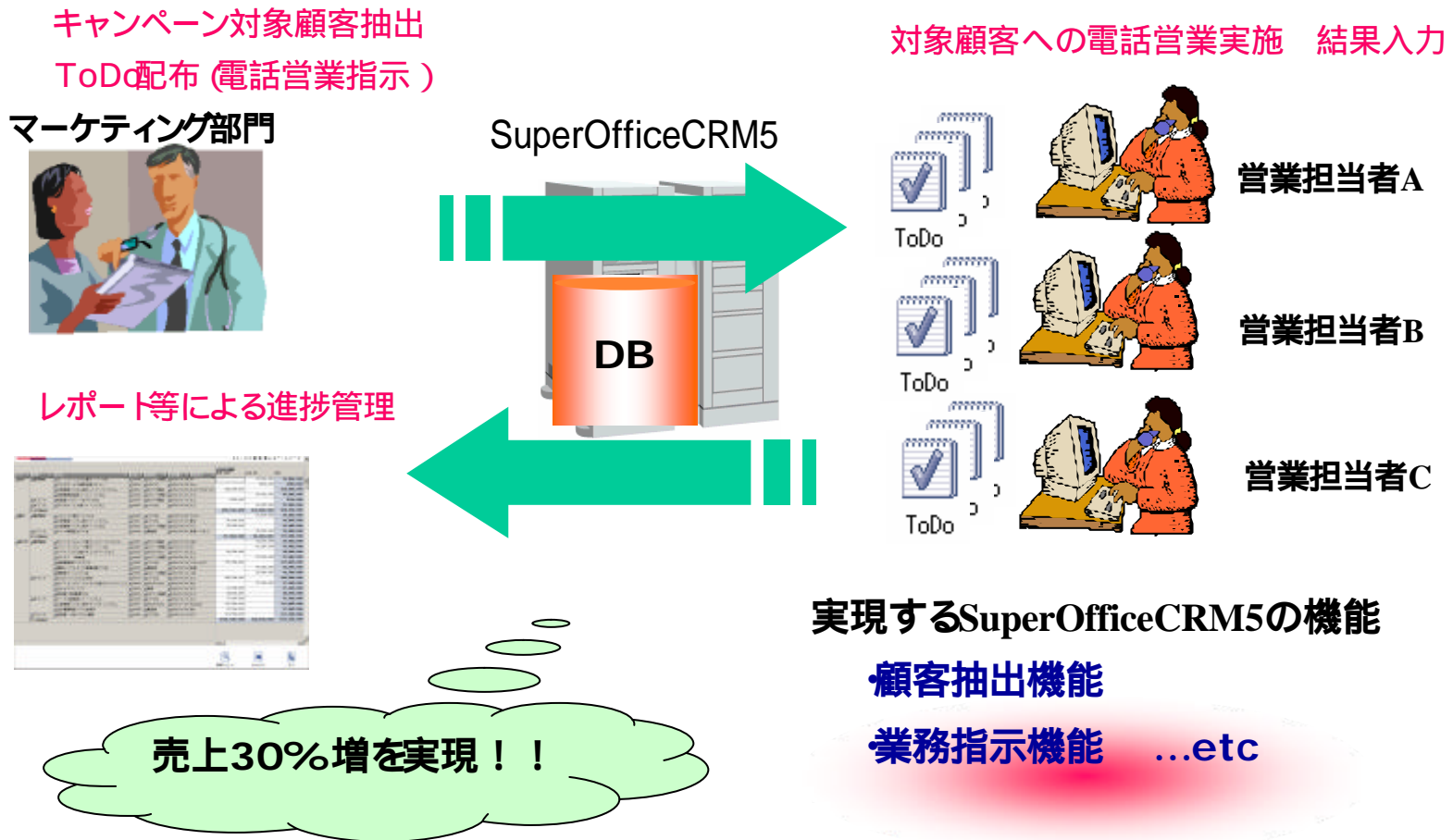




事例1: 売上を向上 (金融業)

新商品販売キャンペーン時に、本社マーケティング部門より対象顧客へのToDoリスト (電話すべき予定) を営業担当者に一括配布し進捗管理をしたところ、従来のキャンペーンと比較し **売上 30%増**、マーケティング部門の稼働 50%の削減を実現しました。





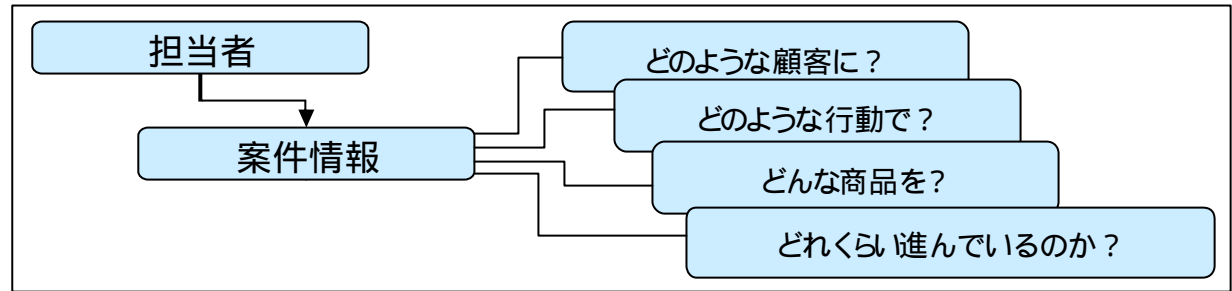
事例2: 営業力強化 (保険業)

マネージャーがすべての部下の営業活動を詳細に把握し、具体的なアドバイスを行った結果、チーム単位での営業力が強化しました。

営業マネージャー



マネージャーによる案件情報把握



具体的なアドバイスを行う

実現するSuperOfficeCRM5の機能

- ・案件画面による各種情報閲覧
- ・レポートによる進捗管理
- ・Auto Mail Reporterによる自動日報機能 ...etc

同行しよう!

こちらの商品がよいのでは?

このタイミングで価格を下げたほうが良いな



営業担当者



営業担当者



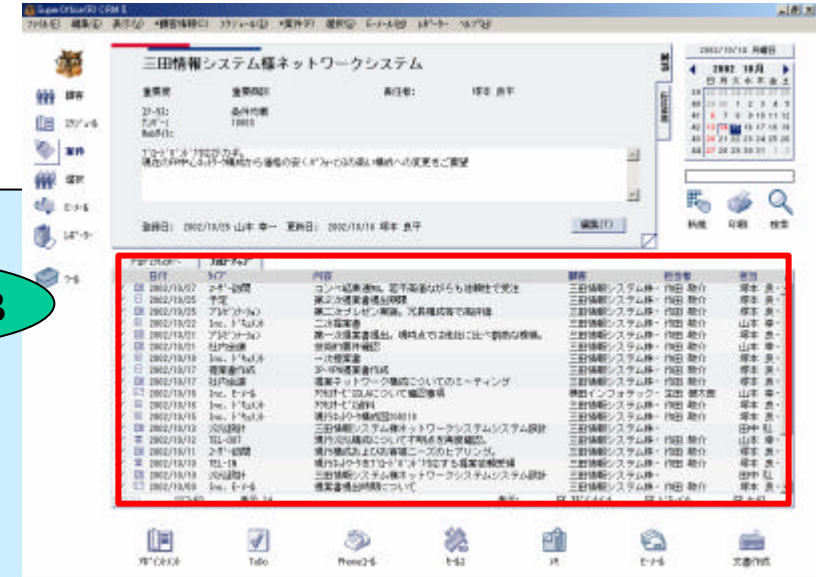
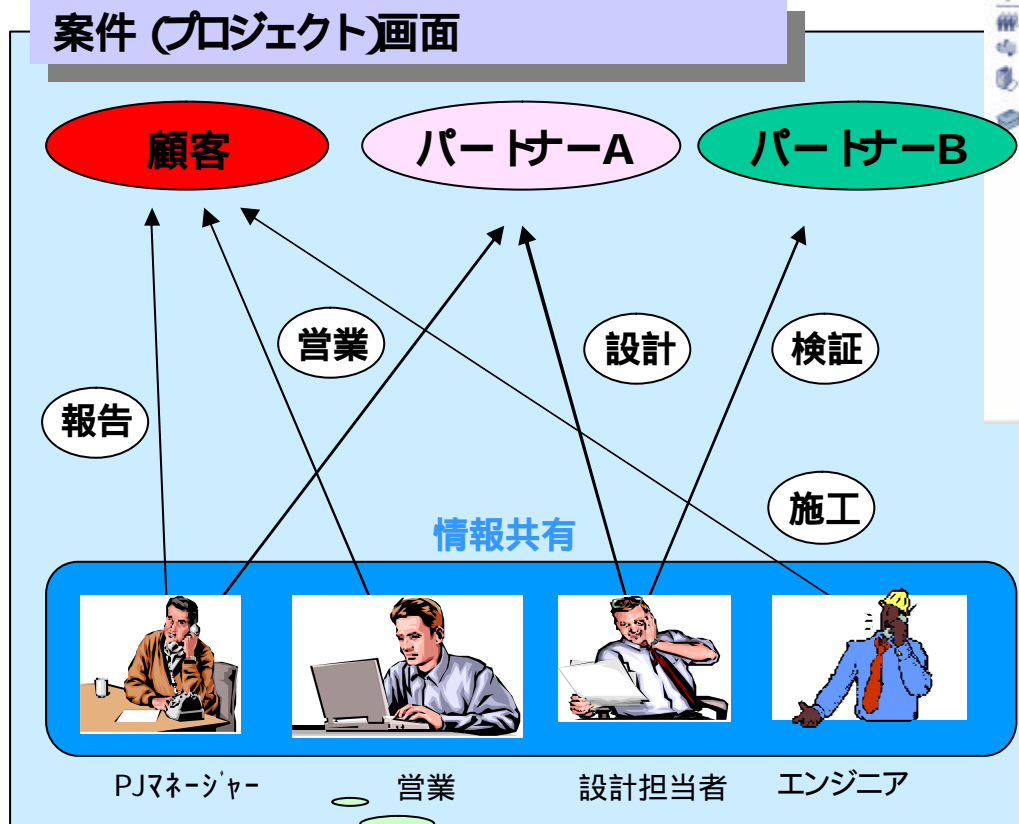
営業担当者

営業力強化を実現!!



事例3: プロジェクト管理 (建設業)

多数のメンバーが参加するプロジェクトにおいて、メンバーの活動情報を共有化し、スムーズなプロジェクトの遂行を実現できます。



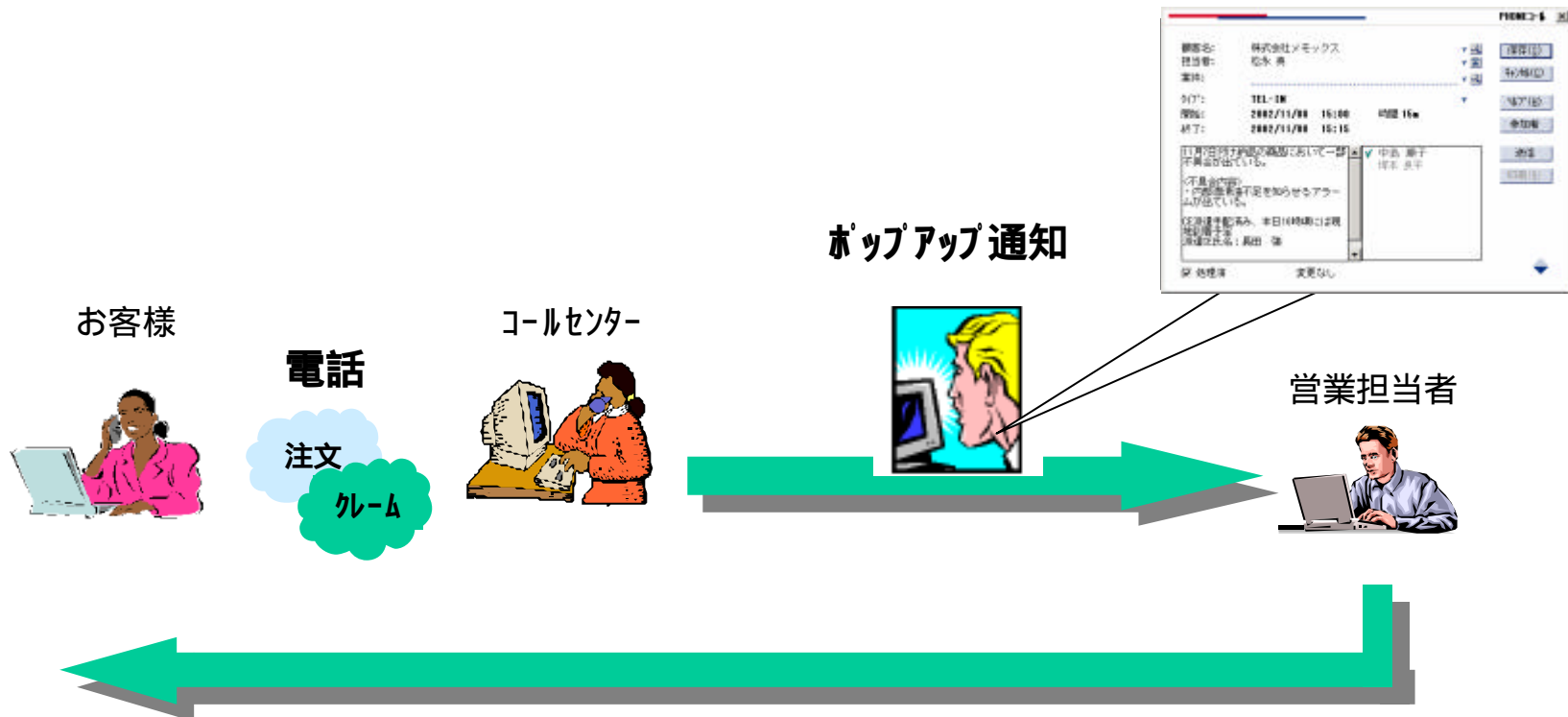
- 実現するSuperOfficeCRM5の機能**
- 案件画面による各種情報閲覧
 - リアルタイム情報連絡機能 (通知)
 - ...etc

**スムーズなプロジェクト
管理を実現！！**



事例4: 的確なフォローで顧客満足度の向上 (ルートセールス)

事務所で受けたお客様からの電話内容をリアルタイムに、営業担当者へ通知。営業担当者は、SuperOfficeCRM5上の画面ポップアップにてすぐに内容を確認し的確な営業およびフォローを実施することで顧客満足度を向上できます。



- アクション -

- ・タイミングの良い営業
- ・迅速なアフターフォロー

顧客満足度の向上を実現！！

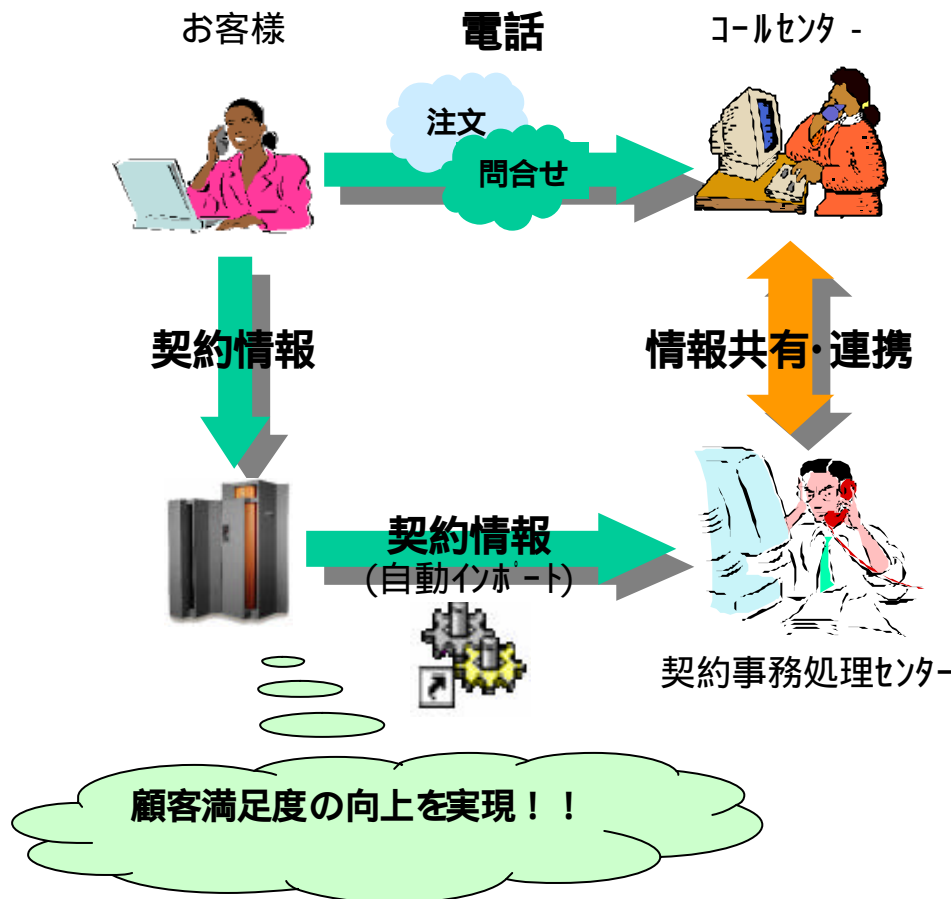
実現するSuperOfficeCRM5の機能

- ・リアルタイム情報連絡機能 (通知)
- ...etc



事例5: すばやい対応で顧客満足度の向上 (IT業)

簡易コールセンターにて契約事務処理センターでの処理ステータスや契約不備に関する文書を共有化。問合せ内容についても共有され、対応漏れ等が発生しないようチェックすることで顧客満足度を向上できます。



Phoneコール画面はカスタマイズしております



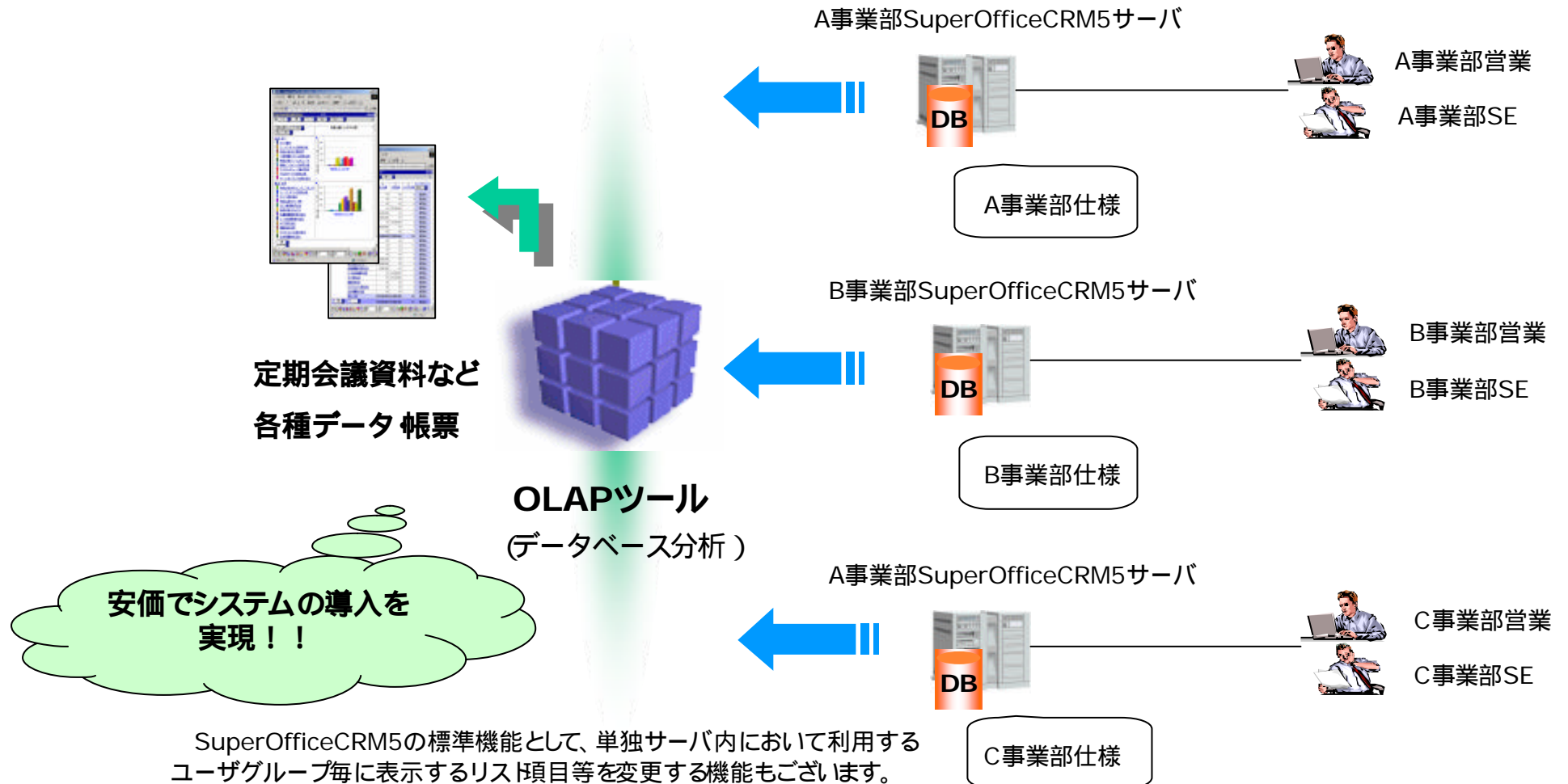
実現するSuperOfficeCRM5の機能

- ・案件(契約情報)画面による各種情報閲覧
- ・リアルタイム情報連絡機能 (通知)
- ・テンプレート文書作成、共有格納機能
- ...etc



事例6: システムを安く構築することができます(メーカー)

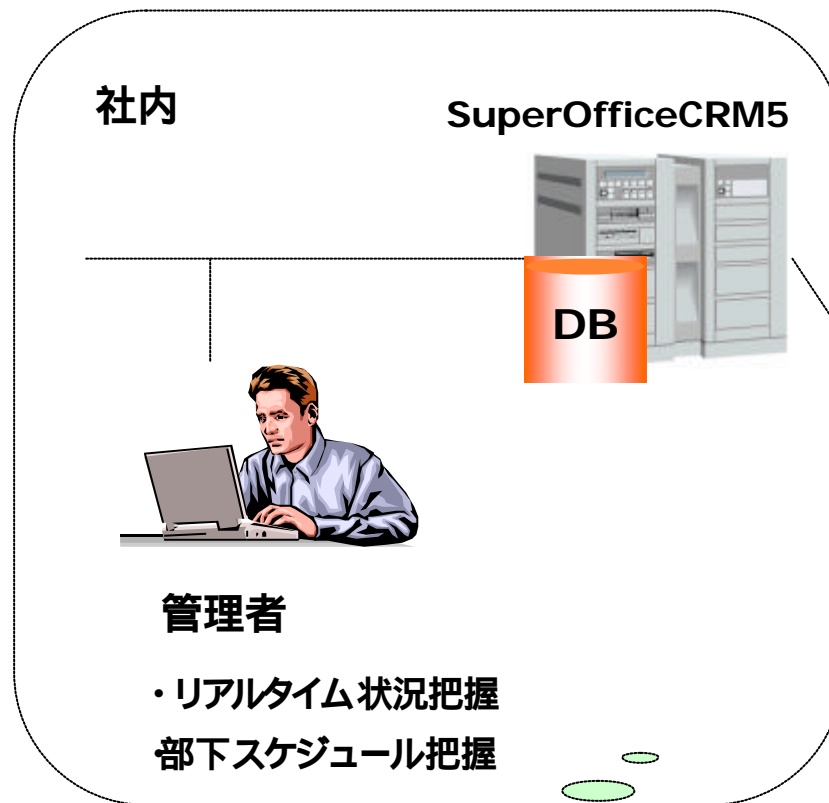
各事業部からの仕様要求に対応する高価な大規模パッケージを導入せず、安価なシステムを事業部毎に導入し、OLAPツールによるデータ統合を実現できます。





事例7: 携帯電話を利用、いつでも営業情報にアクセス (商社)

携帯電話」を利用し、外出先、出張先からの顧客情報の閲覧・入力が可能です。直行・直帰を実現し、訪問件数や顧客営業時間を確保・拡大できます。



海外からでもアクセス可能

- ・ 携帯電話」を利用した、顧客情報の閲覧
営業情報の入力
- ・ 本日の営業経路検索
近隣顧客検索

営業担当者



実現するSuperOfficeCRM5の機能

携帯クライアント ...etc

顧客情報へのすばやい
アクセスが実現！！