

SFA（営業支援）システム

個人の顧客情報・営業情報を「会社の資産」に変える



【共通】
自動集計により
リアルタイムで
判断が可能に

【経営者】
グラフなど見える化された
情報で戦略策定が可能に

【マネージャー】
活動状況や案件進捗
の管理・把握が容易に

【営業】
情報入力＝報告となり
訪問だけに集中できるように



経営判断スピード

管理の手間

営業効率

SFAで営業体制は大きく変わる

・ 事前入力した訪問スケジュールと営業日報が結びつく
⇒顧客ごとに紐づいた様々な情報をカンタン管理

・ 予実管理のリアルタイム化、進行中案件の見える化
⇒営業活動中の修正、改善を容易に

・ 適切なタイミングで適切な顧客への対応が可能
⇒受注率、生産効率がアップ

・ 必要な情報がまとまった資料をリアルタイムで集計
⇒属人的集計による資料を基にした長々とした経営会議から解放