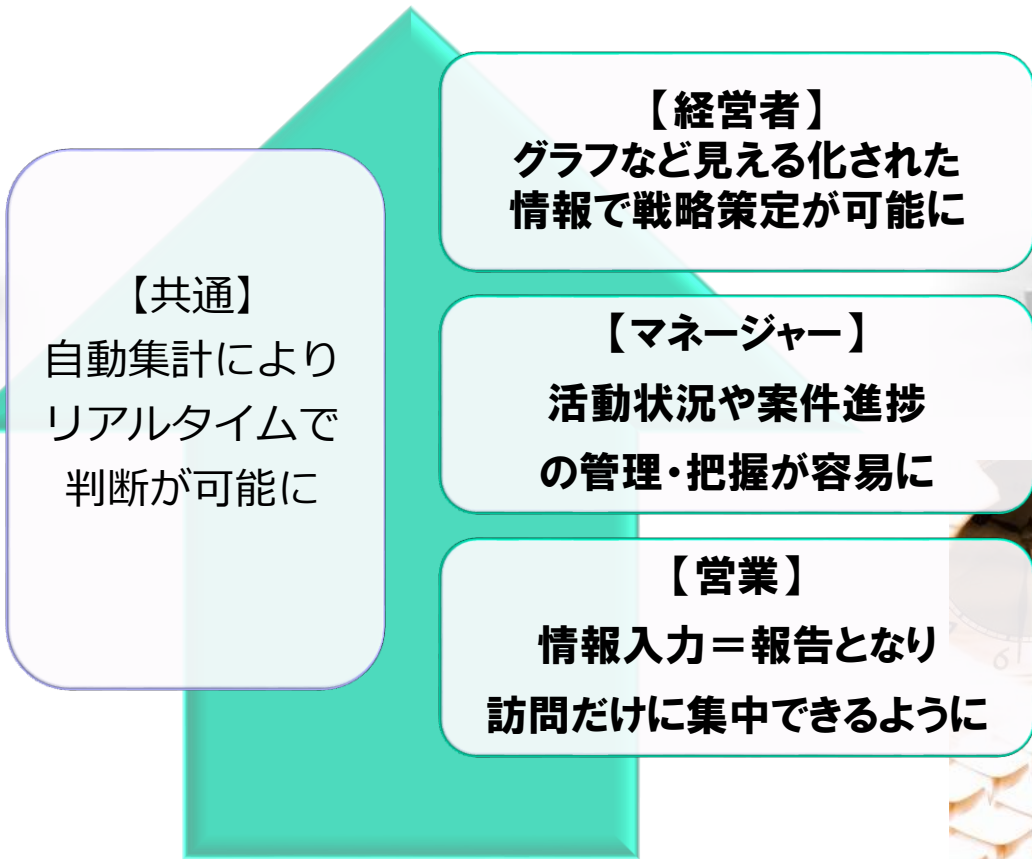


個人の顧客情報・営業情報を「会社の資産」に変える



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**