



見込み客を育てて(開拓して)いくスタイルへ 買いたくナビ®



買いたくナビ

足で稼ぐ営業スタイルから、見込み客を育てて(開拓して)いくスタイルへ。

買いたくナビはお客様からの問合せやこちらからの営業電話を基点に、電話・メールなどによるフォロー活動、営業マンによるクロージング作業、受注まで、すべての営業活動を支援する顧客開拓システムです。お客様からの問合せや電話営業などの窓口となる「電話営業スタッフが見込み客を育て、クロージング営業スタッフへ引き継ぐ」などのコールセンター型営業スタイルに適しています。

解決できる問題点

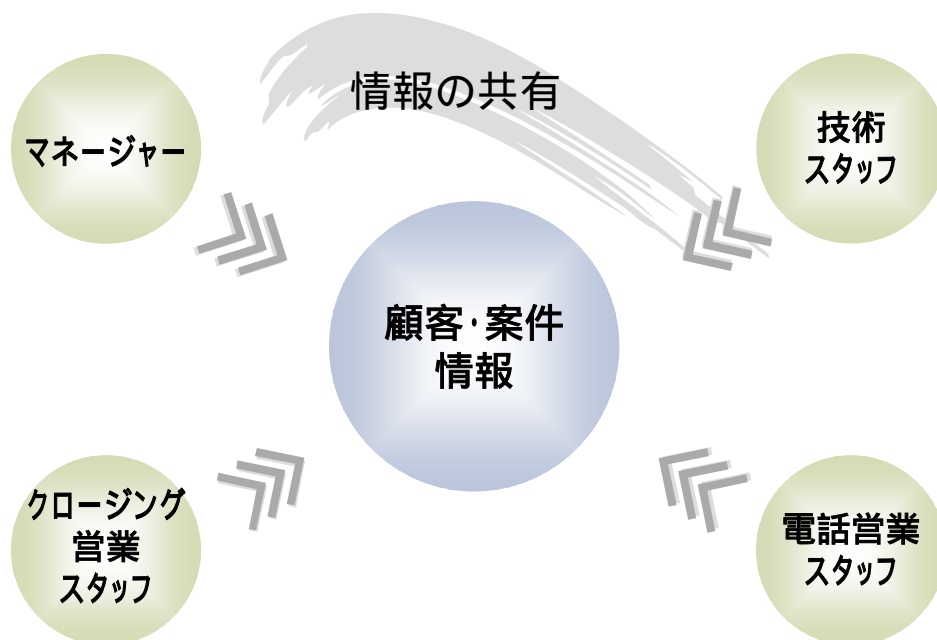
- ・問合せの電話は多いが、商談・受注へ結びつかない。
- ・電話営業スタッフからクロージング営業スタッフへの引継ぎがうまくできていない。
- ・各スタッフが抱えている案件の状態を把握しづらい。

買いたくナビの特徴

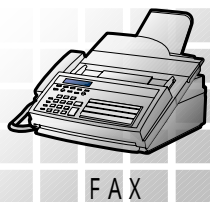
・顧客・案件ベース

営業スタッフを管理するのではなく、あくまでも顧客を、案件を管理します。

顧客に対してアプローチするためのストーリーを構築し、どのパートを誰が担当するのかを関連付ける。適材適所で営業スタッフを使い分けるような営業スタイルに適しています。



電話(音声)



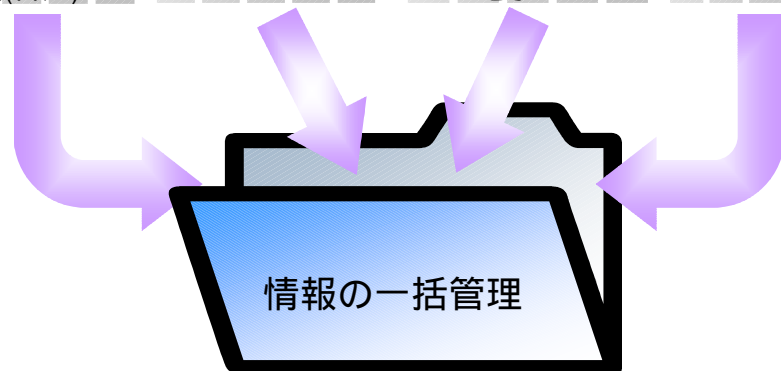
FAX



電子メール



紙の資料



・情報の一括管理

お客様とのコンタクト手段は多様化しています。

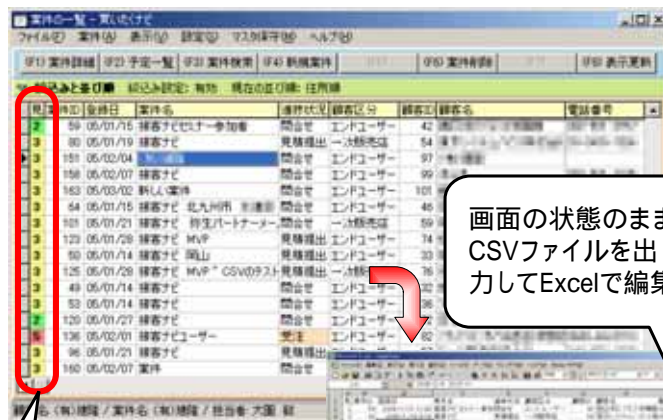
「買いたくナビ」は、弊社CTIシステム「接客ナビ」と連動することで、電話(音声)、FAX、電子メール、紙の資料など顧客・案件に関する情報をすべてを、一括で管理することができます。

買いたくナビの各種機能

案件の一覧表示

案件は、メイン画面で一覧表示されます。日付順、進捗順、顧客順での並び替え機能、各種案件ステータスでの絞り込み表示も可能です。

また、並び替えと絞り込みを適用した状態の画面をそのままCSV出力することができます。CSVファイルをExcelで開き書式を自由に変更することで、会議資料などの作成が簡単に行えます。



画面の状態のままCSVファイルを出力してExcelで編集

案件評価機能

案件の「見込み度」を5段階で評価します。評価は色分けして表示されますので、重要な案件を見逃しません。

見込み度を5段階評価色分け表示されます。

行動管理(予定管理)機能

案件毎に予定を立て、それを管理することができます。商談のストーリーを構築し、予定として登録しておくことで、ストーリーの進行具合を客観的に把握することができます。

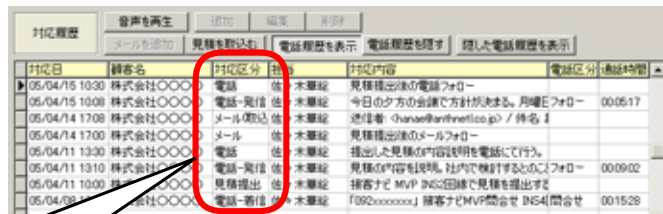


営業ストーリーを予定として登録。

完了していない予定は「未定」と表示。

コンタクト管理(対応履歴)機能

案件に対する対応履歴を残しておくことができます。終了した予定は対応履歴に自動的に取り込まれるほか、電子メールでのやり取りも対応履歴として取り込むことができます(1)。



完了した予定は自動的に対応履歴へ。電子メールも対応履歴として残せるほか、弊社CTIシステム「接客ナビ」との連動で電話履歴もいっしょに表示させることができます。

(1) 電子メールの取込機能に対応しているメールソフト
・Microsoft Outlook Express

柔軟な案件管理機能

案件が複数の会社との協力で進んでいくようなケース。顧客の連絡先が複数になるようなケース。これらに対応できるよう案件には複数の顧客を登録することができます。



1つの案件に複数の顧客(お客様)を登録することが可能です。

添付ファイル機能

案件へ添付ファイルを登録しておくことができます。

紙の資料を取込

対応するスキャナ(2)を用意することで、紙の資料を案件の添付ファイルとしてダイレクトに取り込むことができます。紙の資料を取り込むことで、案件に関連するほとんどの資料の一括管理が可能になります。



案件にファイルを添付可能です。また、対応スキャナを使用することで、紙の資料の取込も電子資料も一括して管理が可能です。

(2) 対応スキャナ 富士通 ScanSnapシリーズ

ネットワーク対応

買いたくナビはネットワークに対応しています。各種情報はネットワークで共有することで、スタンドアロンの顧客管理ソフトから1歩進んだ情報活用が可能になります。

株式会社 アンソネット

〒810-0021 福岡市中央区今泉1丁目10-12 IONビル4F
TEL (092)725-5600 FAX (092)724-1454

詳しくはこちらをご覧ください

Homepage: <http://www.anthnet.co.jp>

E-mail: info@anthnet.co.jp