

営業活動の見える化と販
売管理の効率化を実現：
卸売S社様



卸売業S社の営業活動と販売管理の効率化が実現することを目指しました。



営業活動の見える化

01 switchが提供するツールとシステムの見直しにより、S社の営業活動の透明性を確保し、全体の把握が容易になりました。



販売管理の効率化

kintoneと各種プラグインの導入により、S社の販売管理業務が大幅に効率化され、手作業の削減とプロセスの統合が実現しました。

営業活動が見えず的確な指示が出せないことと、注文管理の煩雑さがS社の大きな課題でした。



営業活動の見えない現状

S社では営業活動の進捗がリアルタイムで把握できず、迅速かつ的確な営業指示が困難となっていました。このため、営業活動の見える化が必要とされていました。



注文管理の煩雑さ

S社の注文管理業務は手作業が多く、多大な労力がかかっていました。注文を効率的に処理するためには自動化とシステムの一貫した管理が求められていました。

効率的な営業活動と販売管理を実現するためのツールとして、kintone、プリントクリエイター、各種プラグインを採用を提案



Our Goal 01

kintone

kintoneは業務アプリ作成のノーコードツールであり、顧客管理、営業活動の追跡、注文管理などを一元管理できます。使いやすさと柔軟性が特徴です。



Our Goal 02

プリントクリエイター

プリントクリエイターはkintoneと連携し、カスタマイズ可能な帳票作成を実現。見積書、請求書、納品書などの自動生成が可能で、業務の効率化を支援します。



Our Goal 03

各種プラグイン

各種プラグインはkintoneの機能を拡張し、更なる業務効率化をサポート。例えば、データの自動更新や外部システムとの連携など、多様な機能を追加できます。

営業活動が見えず的確な指示が出せないことと、注文管理が煩雑なことが大きな課題でした。

営業活動の不透明

営業活動が可視化されておらず、具体的なデータに基づく指示が困難でした。これにより、効率的な営業戦略の策定が難しくなっていました。

注文管理が煩雑

注文管理が手作業中心で、入力ミスや情報の重複・漏れが発生していました。これが原因で、対応遅延や顧客満足度の低下にも繋がっていました。

業務とシステムの見直し提案およびノーコードツールを利用してアプリを作成することで、営業活動の見える化と販売管理の効率化を実現しました。

01

業務とシステムの見直し 提案

現状の業務フローとシステムを詳細に洗い出し、新しい業務フローとシステムの提案を行いました。これにより、無駄を削減し効率化を図りました。

02

ノーコードツールによる アプリ作成

kintoneやプリントクリエイターを活用し、営業活動と販売管理を簡単に行えるノーコードアプリを作成しました。これにより導入が容易になりました。

現状業務の洗い出し、新業務の検討、システム構築とプロジェクトマネジメントを実施

現状業務の洗い出し

業務フローと業務一覧表を用いて、現行の業務プロセスとシステムの関連を明確にし、課題を洗い出し。

新業務の検討

新しい業務フローと業務一覧表を活用し、効率的な業務プロセスを設計し、システム関連図と機能一覧を作成。

システム構築とプロジェクト管理

構築した新業務フローとシステム設計に基づき、プロジェクトマネジメントを通じてシステムの開発と実装と運用を実施。

顧客管理、案件管理、営業活動が連携管理され、効率が大幅に向上し、業務時間の削減が実現しました。

顧客管理の効率化

連携されたシステムにより、顧客情報が一元管理され、情報の共有が迅速かつ正確に行えるようになりました。これにより、対応のスピードと質が向上しました。

営業活動の可視化

営業活動の進捗状況がリアルタイムで把握できるようになり、管理時間が大幅に削減されました。これにより、営業チームのパフォーマンスが向上し、目標達成率が増加しました。

案件管理の連携

案件の進捗管理が一元化され、関係者がリアルタイムで情報を共有できるため、業務プロセスの透明性が向上しました。結果として、業務の効率化と効果的なコラボレーションが実現されました。

管理時間が70%削減され、連携システムの導入で見積から発注まで業務効率が飛躍的に向上しました。

01

管理時間の削減

S社では全体の管理時間が大幅に削減され、従来の時間の30%以下で業務を遂行できるようになりました。これにより、社員はより付加価値の高い業務に集中できるようになりました。

02

業務プロセスの連携

見積アプリから受注、発注までの一連のプロセスが全て連携されたシステムにより、一貫したデータ管理が実現し、業務のスピードと正確性が大幅に向上しました。

BIツールで販売データを分析し、営業戦略と販売のバージョンアップを目指します。

01

BIツールの導入

データ分析により、顧客の購買行動を詳細に把握し、より精度の高い営業戦略を展開できます。これにより、効果的な顧客アプローチが可能となります。

02

販売戦略の改善

分析結果を基に販売戦略を見直し、効率的なマーケティング手法を導入します。これによって、売上の最大化と顧客満足度の向上を図ります。