

現場の声から生まれた

戦略型顧客管理システム

(有)エートラストの「戦略型顧客管理システム」は、現場の声をもとに実際に求められている機能や使い勝手を形にしました。

多くの現場(管理者)の声を一部ご紹介

「やらなくてはいけないことは分かっているのだが…、いまいち見えそうなソフトが見つからない。」

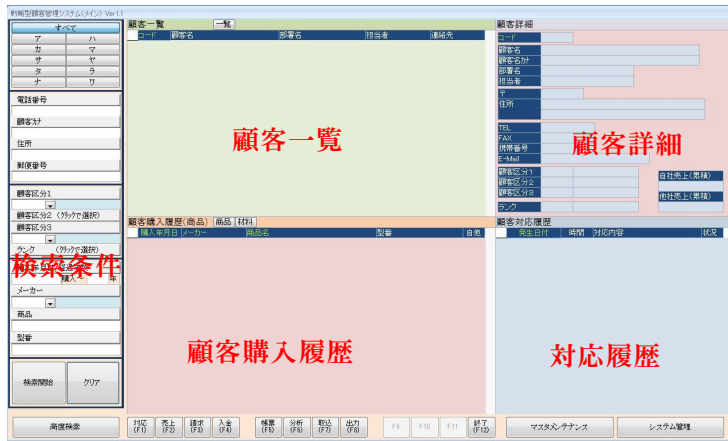
「お客様情報を整理したい。」

「既存のお客様がいつまでも自社のファンであってもらえるように満足度向上を狙いたい。」

「データ分析し既存のお客様に対してより効率のよい営業・アフターフォローをしたい。」

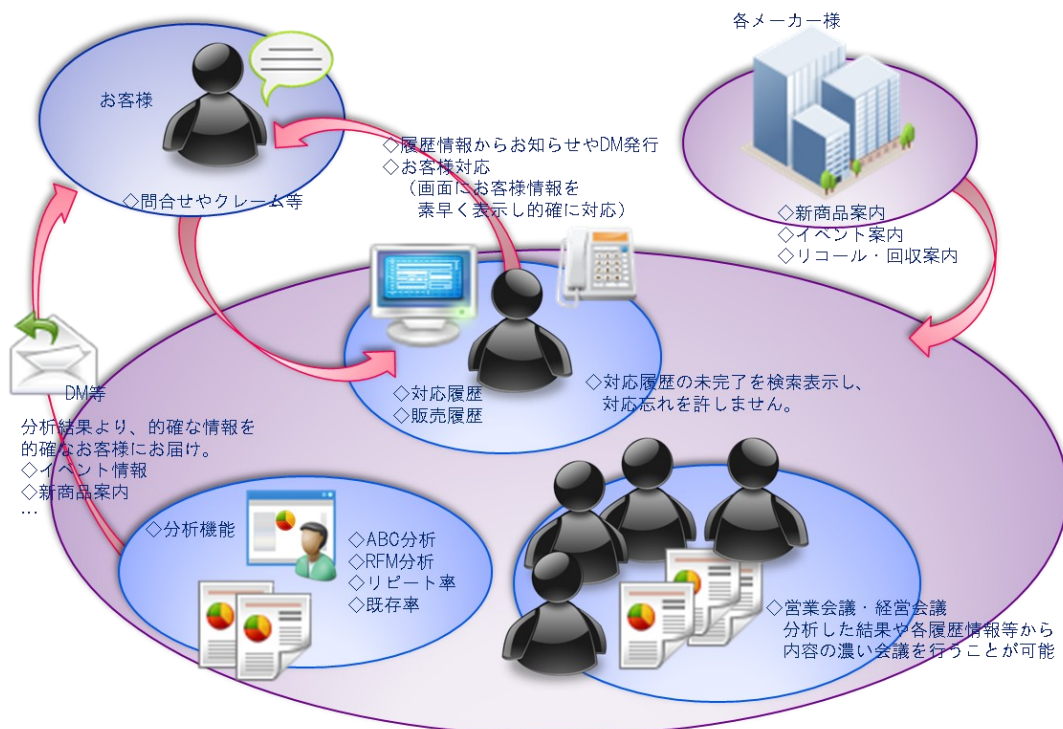
この「戦略型顧客管理システム」を利用し、お客様情報をスマートに管理！簡単な検索条件（高度検索あり）により絞り込まれた顧客一覧が表示され、リストから対象顧客をクリックすれば顧客詳細・購入履歴一覧・対応履歴を一つの画面で容易に確認することができます。また、高度検索から対応履歴内に未完了の対応があるお客様がいるかを表示することも簡単です。分析機能を利用することで現状と傾向を把握し営業戦略を立てるお手伝いをいたします。

メイン画面イメージ



特徴

- ◇一つの画面内に各必要情報を表示
(ぱっと見たい情報を表示)
- ◇検索条件をより使いやすく
(検索の容易性・高度検索あり)
- ◇営業戦略に役立つ分析機能
(ABC・RFM・リピート・既存)



お客様に合わせより使いやすくカスタマイズ可能（別途ご相談）

◎御社における売上内容は、新規のお客様・既存のお客様でどのような割合ですか？また、お客様の満足度は良いですか維持できていますか？効率よく営業できていますか？ DM等ご案内はどのお客様へも同一？

戦略型顧客管理システム

機能一覧

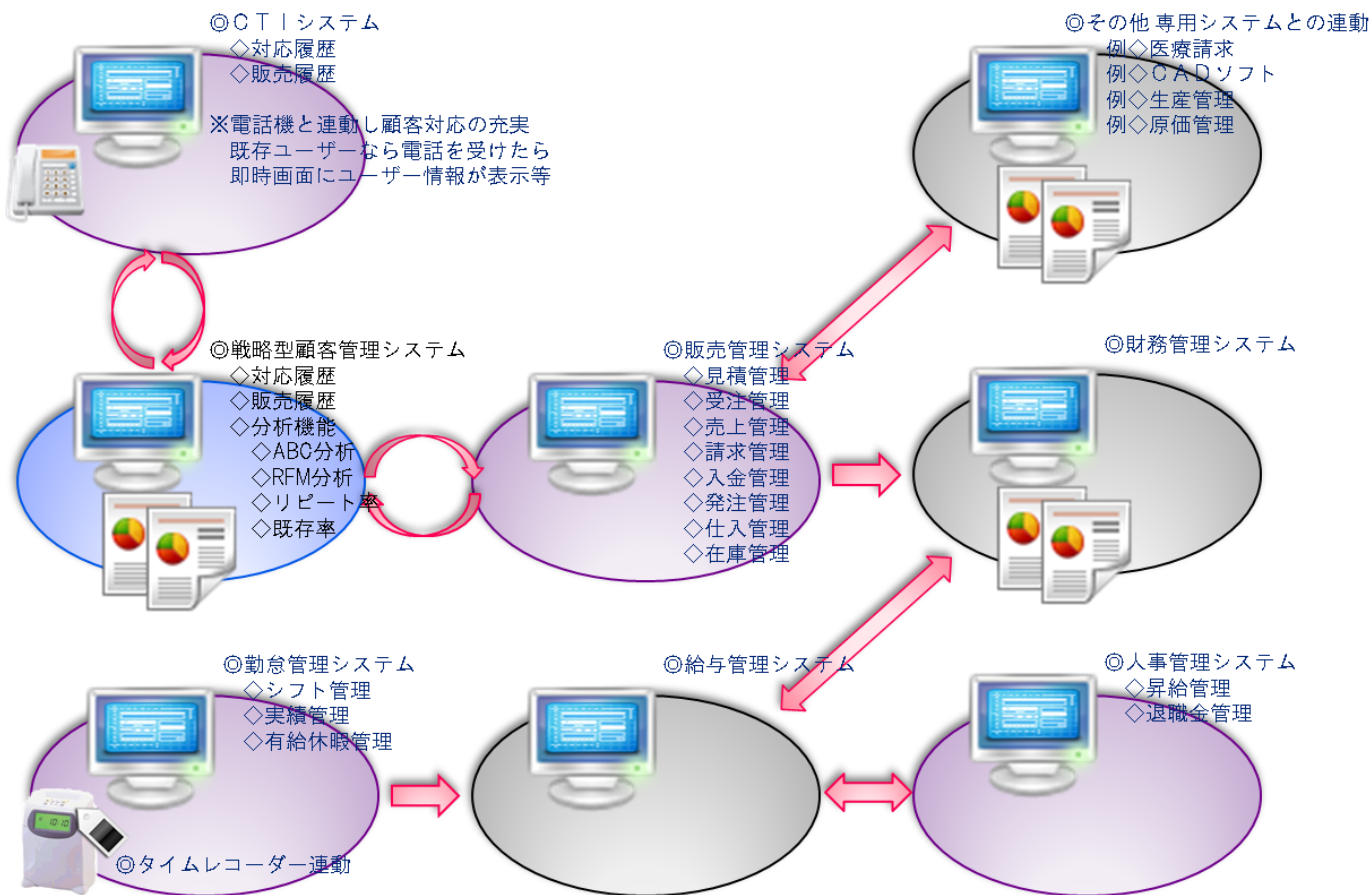


- ◎戦略型顧客管理システム
 - ◆メイン画面
 - ◇検索機能（高度検索あり）
 - ◇顧客一覧 ◇顧客詳細
 - ◇対応履歴 ◇販売履歴
 - ◆対応登録
 - ◆売上登録（購入履歴に反映）
 - ◆請求管理
 - ◆入金管理
 - ◆帳票管理
 - ◆分析管理
 - ◇ABC分析 ◇RFM分析
 - ◇リピート率 ◇既存率
 - ◆取込/出力機能
 - ◆マスターメンテナンス
 - ◆システム管理機能

動作環境

- ◎クライアントPC
 - ◆推奨CPU Intel Core i3 以上
 - ◆推奨メモリ 2GB以上
 - ◆対応OS Windows7 Professional
WindowsXP Professional
(以外は別途ご相談)
 - ◆WindowsUpdate 最新までアップデート完了
 - ◆必須ソフト Microsoft Excel2007 以上
以下2つはインストールを選択します。
Microsoft Access2007 Runtime以上
MicrosoftSQL2008R2 Express以上
MicrosoftSQL2005以上を所有している
場合別途相談にのります。

システム化イメージ図(一般的なシステム化の範囲)



システム化といっても上記のように様々な管理システムが存在します。

弊社は、御社にとってのシステム化がどのくらい必要か、また、システム化による費用対効果がどのようなものかを一緒に検討します。現状からのシステム化が全て費用対効果として良い方向へいくとは限りません。場合によっては運用面も改善する必要が発生します。運用も併い総合的に判断が必要となってきます。

現状～3年先・5年先の展望までを教えてくださいながら御社にとってより良いご提案をさせていただきます。

まずはお気軽にお電話ください。

有限会社 エートラスト

〒501-2601 岐阜県関市武芸川町谷口848-1

電話：050-3767-1999

Email: tominari@atrust.co.jp

URL: http://www.atrust.co.jp

お問い合わせ先：富成まで

携帯：080-6912-3015(着信履歴から折返しご連絡いたします。)

電話：050-3767-1999

Email: tominari@atrust.co.jp

予備: info@atrust.co.jp