

## 商品概要

顧客管理の一元化と活用出来ていますか？

# MECOM CRM.+ で出来ること。

POINT  
**01**

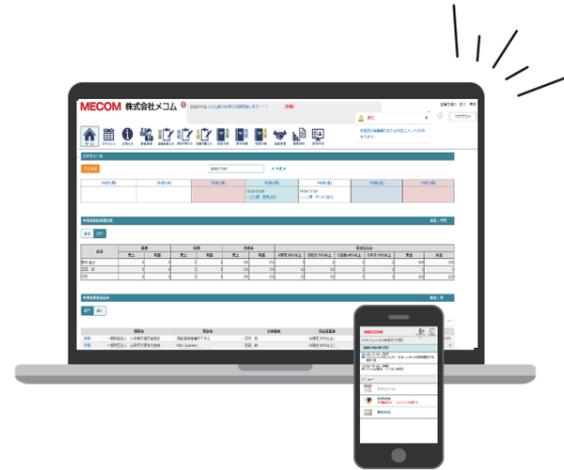
顧客情報や対応履歴、社員のスケジュールがリアルタイムで共有されているため、問い合わせ対応が素早く行える。

POINT  
**02**

通知機能により、リプレースやリース・保守契約の営業タイミングを逃さない。

POINT  
**03**

ポータル機能により、チーム内の商談状況が見える。そのため行動管理しやすい。



## 特徴

CRM\*<sup>1</sup>機能に加え、  
SFA\*<sup>2</sup>機能も兼ね備えたシステム



顧客に関連する情報や活動内容をシステムで一元管理し全員で情報を共有することで、顧客を起点とした事業戦略や営業プロセスを構築・管理していくことが可能になります。

納入した機器の管理と  
サポートに特化



納入した機器の利用状況や問い合わせ・修理等のサポート履歴の管理が行えます。修理依頼の際にはリアルタイムで状況の管理が行えます。(通報管理)

スマートフォンでも  
情報共有が可能



スマートフォン版では、スケジュールの登録・参照、営業報告の確認、顧客情報と顧客関連情報(納入機器、訪問履歴など)の参照が可能です。

## 機能内容

### 営業支援機能

顧客管理	顧客情報と関連情報(顧客担当者、納入機器、保守、訪問履歴、商談)の問い合わせ、顧客情報の登録を行います。
顧客担当者	顧客担当者の情報を名刺情報と共に管理を行います。
営業日報	営業活動内容(商談状況も含む)を記録し、上長への報告・コメントの送受信を行います。
商談管理	商談案件の登録と状況の管理を行います。

### サポート支援機能

通報管理	納入した機器に対しての顧客からの通報された内容を登録し、状況の管理を行います。(対応した内容については技術日報で入力します)
納入機器登録	納入した機器・ソフトウェアやサービスの内容を登録し、状態の管理を行います。
保守管理	納入した機器・ソフトウェアやサービスに対する保守の契約内容の管理を行います。
技術日報	技術部門での日々の作業内容を記録します。
支援日報	支援部門での日々の作業内容を記録します。
管理資料	顧客情報、納入機器情報、商談情報より、各種条件によるリストデータを出力します。(他社取られ一覧、リース期限一覧、MIFリスト、MIOリスト、保守リスト、など)
外部連携	複合機カウンタデータを連携を行います。(メーカー・機種が限定されます)

### 共通機能

ポータル機能	売上/利益目標達成状況、受注状況、通報状況等の各種最新状況をホーム画面でリアルタイムで確認します。
スケジュール	スケジュールの登録と、登録されているスケジュールを週表示/月表示/メンバー表示の3パターンで切り替えて参照できます。スケジュールから各支援日報を作成することもできます。
通知機能	次の内容について各担当者に通知を行います。①未確認の営業報告およびコメント ②納入してから指定期間が経過した機器 ③リース終了まで残り1年の機器 ④保守の契約終了日まで残り90日、30日の機器

### スマートフォン

スケジュール	スケジュールの登録と、登録されているスケジュールを週表示/月表示/日表示の3パターンで切り替えて参照できます。
営業報告確認	営業報告の確認とコメント送受信が行えます。
顧客検索	顧客情報と関連情報(顧客担当者、納入機器、保守、訪問履歴、商談)の参照が行えます。