

メーカー顧客満足度調査で **全国第2位** を獲得した
メコムが作った顧客管理・営業支援システムです



1. メコムCRMの特徴

1. CRM(顧客管理システム)機能に加え、SFA(営業支援システム)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。

2. 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)

3. 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。

2. メコムCRM 導入後の効果

- 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 **(顧客満足度の向上)**
- 通知機能により、リプレイスやリース・保守契約の **営業タイミングを逃がさない**
- ポータル機能により、チーム内の商談状況が見えるため **行動管理しやすい**