

# フロントオフィスを統合的にサポートする。 BizMagic®

経営資産を増やして守る  
*for executive*

フロントオフィスに蓄積された情報は企業の資産です。顧客情報をはじめ、営業活動におけるノウハウや商品資料などは収益に直結する財産と言えます。加速する人材流動化は、このような資産が流出するリスクをもたらします。経営者にとってBizMagicはこのような資産をしっかりと守る盾になります。顧客情報や営業ノウハウなどを一元管理することで属人的な運用を廃止します。たとえ人材が流出したとしても、顧客を離さず、新しい担当者に円滑に引き継ぐことができます。



## チームの生産性アップ *for manager*

BizMagicで活動情報を共有することで、管理者はリアルタイムで部下の状況を把握することができます。これに基づいて的確なタイミングで指示を与えることもできます。部門や担当者の業績も簡単に照会することができるので、報告を待つ必要もありません。

蓄積されたノウハウを標準化や教育に活用できます。結果としてチーム全体の生産性を向上します。管理者は部門の一般管理にかかる時間を削減し、本来のミッションである戦略策定や計画立案に集中できます。

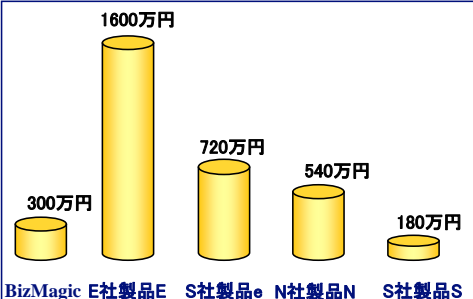
## 顧客情報を中心に統合

企業にとって最も重要なのは顧客です。顧客満足度を向上して競争優位を獲得するには、あらゆる情報を顧客を軸に検索・閲覧できることが重要です。グループウェアやナレッジマネジメントも部門や業務という内向な切り口での照会機能では十分ではありません。

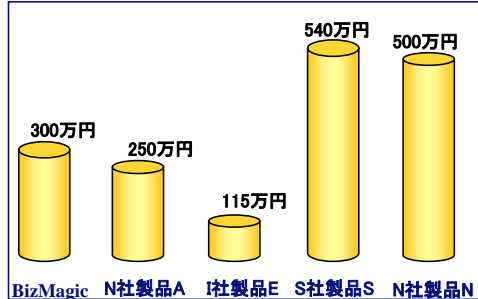
BizMagicは全ての情報が顧客に関連付けられています。スケジュールや蓄積したノウハウなども顧客コードから追跡することができるので、絶えず顧客を見据えた戦略的な情報管理が可能です。

## 価格比較—高いコストパフォーマンス

自社導入ライセンス価格 (30ユーザ想定)



SaaS年間費用 (30ユーザ想定)



自社導入—機能範囲

機能	BizMagic	E社製品E	S社製品e	N社製品N	S社製品S
顧客情報管理	●	●	●	●	●
営業支援	●	●	●	●	●
予算管理	●	●	●	●	●
グループウェア	●	●	●	●	●
マーケティング	●	●	●	●	●
コールセンター	●	●	●	●	●
プロジェクト管理	●	●	●	●	●
ナレッジマネジメント	●	●	●	●	●
ワークフロー	●	●	●	●	●

SaaSモデル—機能範囲

機能	BizMagic	N社製品A	I社製品E	S社製品S	N社製品N
顧客情報管理	●	●	●	●	●
営業支援	●	●	●	●	●
予算管理	●	●	●	●	●
グループウェア	●	●	●	●	●
マーケティング	●	●	●	●	●
コールセンター	●	●	●	●	●
プロジェクト管理	●	●	●	●	●
ナレッジマネジメント	●	●	●	●	●
ワークフロー	●	●	●	●	●

顧客管理をしたい

営業活動を把握したい

ナレッジを共有したい

## フロントオフィスに必要な全ての機能を網羅



## 無駄な仕事を排除 *for staff*

BizMagicは営業プロセスに沿った機能構成になっています。ですので普段の活動をそのまま記録することで自然に情報が蓄積されます。BizMagicの設計思想は“現場主義”。現場で使われなければ意味がありません。製品開発の当初から現場の意見・ニーズを積み重ねた結果が簡便なオペレーションを実現しています。

活動情報は一元管理されるので、会議の開催頻度を減らせます。顧客情報や資料なども一元管理されるので、必要な情報がすぐに探せます。スタッフは資料作成や報告などの作業を効率化できるので、顧客ニーズの把握や提案活動など本来の業務に十分な時間を割くことができます。

また、自分の抱えている案件のステータスを正確に把握できるので、次の計画を立てやすく効果的な活動ができます。このように予定や目標が「見える化」できるので自己管理が促進されます。



## “操作性”至上主義

ユーザーインターフェースはキーボードによる入力を極力廃止し、プルダウンリストからの選択式を多く採用しています。マウス操作が中心で入力時間を短縮します。

画面レイアウトも自社の用途に合わせて自在にカスタマイズすることができます。運用当初は必須入力を極力減らして、現場の負担を軽減するなど、ステップbyステップでの導入が可能です。

## BizMagic®なら全部揃います

## 導入事例

### 株式会社エクス様



**BizMagic導入前は、**  
 SFA：NコンサルのNシリーズ  
 グループウェア：I社製品  
 案件管理：Excel  
 というシステムを組合せて使っていました。情報を3つのシステムにバラバラに入れる必要があり、効率・スピードの面で非常に問題があるという認識でした。

**解決に向けて、**  
 新しいシステムの導入を検討することになったのですが、BizMagicは日報・案件・グループウェアの機能が全て揃っていました。また、最も重要な顧客情報を中心に全てが有機的に統合されている点も評価され導入が開始されました。



稲葉 秀嗣 本部長

#### ソリューション事業本部 稲葉本部長の声

「一箇所データを入れるだけで他に反映されるし、営業の業務の流れに沿って操作できるので、忙しい営業がストレスを感じないのがうれしいですね。グループウェアの機能も専門ソフトに負けないくらい強化していただきました。」

### 株式会社六甲商会様



和田 要 社長



本社ビル

**BizMagic導入前は、**  
 SFAが登場した当初から様々なシステムを導入してきました。  
 第1弾：米Aurum社パッケージ  
 第2弾：I社SFA  
 第3弾：D社 Pパッケージ  
 しかし「うまく活用できていない」といいたい状況。「単なる活動や案件の管理だけでは受注に結びつかない。実際、これまでさまざまなSFAシステムを導入してきたが、役に立たなかった」（和田要社長）。

**解決に向けて、**  
 今までの営業ノウハウを盛り込めるCRM+SFAシステムを再度検討しBizMagicを導入することになりました。BizMagicでは顧客の特性により12種類に分類してデータベース化、営業プロセスも大きく2種類に分割して管理しています。

**今回の成果は、**  
 一般のSFAシステムでは商談案件の進捗管理に重点が置かれているが、それだけでは新しい商談に結びつかないと判断し、営業活動のプロセスを「商談案件管理プロセス」と「商談創造プロセス」の2つに分けたことです。

**今後はモバイル対応、**  
 現在は各拠点の約130名で利用しています。従来のインフラをそのまま利用できたのが大きかったとのこと。今後はインターネット対応の携帯電話でBizMagicに接続し外出先からも照会できるようにする予定。更なる生産性向上を目指しています。

## 動作環境

**Webサーバー**  
 OS：Windows Server 2008/2003/2000、CentOS 5  
 必要ソフトウェア：Java2SDK1.4、Tomcat5.0  
 推奨メモリ：1Gバイト以上

**DBサーバー**  
 データベース：PostgreSQL8.1

**クライアント**  
 ブラウザ：Internet Explorer(6.0以上)  
 FOMA/iモード、au、Soft Bank

今すぐ、ご連絡ください！ 貴社名

ご連絡先

株式会社 閃耀  
 〒135-0063 東京都江東区有明3丁目1番地25  
 有明フロンティアビルB棟9階

お問合せ下さい  
**03-5530-8042**

資料請求FAX：03-5530-8043

貴社名、ご連絡先をご記入のうえFAXして下さい。

# BizMagic

front office is supported.

