

# 顧客情報で企業価値を向上する。

## BizMagic顧客<sup>®</sup>

### 企業価値の向上 継続的な収益の源泉

企業に蓄積された顧客情報は企業の資産です。その他、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。このような情報は会計上の数値には現れない、無形資産といわれます。特許権や技術情報などの知的資産と同様に企業の競争力の源泉になります。企業価値を評価する際にも財務諸表だけではなく、顧客情報などの無形資産を重要視するようになっています。経営者にとって顧客情報管理システムはこのような資産をしっかりと守る岩になります。顧客情報や営業ノウハウなどをBizMagic顧客に一元管理することで属人的な運用を廃止し、経営活動に効果的に利用します。こうすることで、情報が収益を生み出す源泉(=資産)になり、企業価値を更に向上することに繋がります。

### 営業効率のアップ 顧客を軸にした戦略的な営業活動を支援

BizMagic顧客は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。顧客情報や接点履歴は顧客を軸に管理・蓄積されるので、戦略的な計画や活動を支援します。例えば、ある顧客への営業活動の状況とその担当者、営業資料などを閲覧する場合、一般的なグループウェアでは、何度も検索キーや表示画面を変えて情報

収集することになります。BizMagic顧客は顧客をキーに一発で全て情報にアクセスすることができます。このように、スタッフは必要な情報がすぐに探せます。管理者は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。



### 情報管理の基本 まずは、顧客情報管理から！



顧客管理をしたい

営業活動を把握したい

### 顧客満足の上

### 情報空白地帯に充填、顧客ニーズを把握

継続的な顧客との関係を記録し分析することで顧客ニーズに迫ることができます。BizMagic顧客ではこのような外部情報を顧客情報や接点履歴として記録します。企業にとって収益の源泉になる外部情報を効果的に管理・運用する機能が装備されています。また、営業活動の効率化で、迅速な提案や見積りが可能になります。営業マンが本来、行べき顧客ニーズの把握に十分な時間をさくことが可能になります。このような、顧客情報の充実と活動の効率化が他社との差別化に繋がり、顧客満足に繋がります。

### 情報管理の空白地帯...

企業における情報管理として一般的なのがグループウェアを使っている管理です。社員のスケジュールや業務連絡、会議予定などを管理します。このグループウェアは企業内部の情報共有に特化しています。従って、社員や部門、自社の事業計画という切り口では問題なく運用できます。しかし、外部の情報共有という点においては限界があります。顧客に対する営業活動の状況、顧客のニーズ、受注した顧客の成功事例、顧客を切り口としたアクションプランなどは顧客情報管理という視点が必要になります。収益の源泉は企業外部にあります。グループウェアで管理する企業内部の情報だけではコスト削減などの効率化には貢献しても、収益の拡大には繋がりにません。



### BizMagicシリーズならステップbyステップ導入が可能です

“BizMagicシリーズ”は顧客情報管理だけではありません。まずは“BizMagic顧客”でビジネスの基本になる顧客管理を実現します。グループウェアの移行準備ができたから“BizMagicBasic”にアップグレードします。内部情報も顧客を軸とした戦略的な管理が可能になります。さらに、SFAと言われる案件管理や定期戦略の機能を充実するにはオプション機能で戦略的な基盤を整備します。これらを、企業のシステム整備計画や予算に合わせ、ステップbyステップで順次更新することができます。また、アップグレードにはユーザの習熟程度やユーザがそのシステムを評価しているか？などが重要なポイントになります。“BizMagicシリーズ”はこのような点をきちんと踏まえて、最適な導入計画を立てられる、製品体系・ライセンス体系になっています。



## 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うらい強化していただきました。」

### 株式会社六甲商会様

#### 株式会社 六甲商会



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、これまでもさまざまなSFAシステムを導入してきたが、**解決に歯が立たない**」（和田要社長）。

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。



# BizMagic顧客

顧客情報で企業価値を向上する

## 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：InternetExplorer(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。