

企業
情報

日本機電西日本販売株式会社
業種：不動産・物品賃貸業
従業員規模：11～50人

課題
分類

業務プロセスの効率化
顧客（取引先）との関係強化
社内の働き方改革

DX実践の
目的

セールス

名刺・顧客管理のデジタル化により業務・営業活動の効率化を実現

課題
内容

- 建築機械器具賃貸や建設用仮設資材のリース・販売を行っているが、営業担当者が顧客の名刺をフォルダーにファイリングして個々で管理しており、情報が共有されていなかった。
- 担当者変更による引継ぎの際は、大量の名刺を手渡し、口頭で情報を伝えており、時間や手間がかかっていた。
- 顧客への案内ハガキ送付の際、担当者がExcelに名刺情報を入力し、それを本社で転記する二重作業が発生していた。入力ミスにより、宛先不明で返送されることも多々あった。また、送付関連の経費が年間数十万円に達していた。
- ホームページでの顧客からの問い合わせ情報は別で管理されていたため、営業活動に結びついていなかった。

実施
概要

- 名刺情報をクラウドサービスで一元管理した。外出先からも顧客情報にアクセスできるよう、新規登録や情報変更をリアルタイムで可能にした。
- 顧客情報は一覧表示でき、検索機能も備えた。
- 案内ハガキを廃止し、商品情報などをメールで一斉送信できるようにした。
- ホームページとクラウドサービスを連携させ、ホームページからの問い合わせ情報もクラウド上で管理できるようにした。

効果

- 名刺情報はスキャンによる登録のため、入力作業が不要になり、入力ミスがなくなった。
- 顧客情報を一覧で可視化できるため、引継ぎ時の作業が軽減され、伝達漏れがなくなった。
- 担当者不在時の顧客からの急な問い合わせにも、共有情報をもとに、代理回答することで、迅速に顧客対応ができるようになった。
- 商品案内を大量に一斉送信できるようになり、ハガキ代、インク代、郵送費、人件費を削減できた。ハガキ作成、送付先リストの作成にかかる時間が不要になり、業務負担も軽減した。
- ホームページとの連携により、問合せのあった顧客情報がクラウド上に登録され、問合せ履歴から顧客の関心に沿った提案活動が可能になり、効率的にアプローチできるようになった。

IT
ツール

【使用ツール】ホットプロフィール <https://www.hammock.jp/hpr/>
【取り扱い企業】株式会社ハンモック <https://www.hammock.jp/>
【ツール概要】名刺をデータ化して顧客情報を一元管理し、営業活動を支援するクラウド型ツール



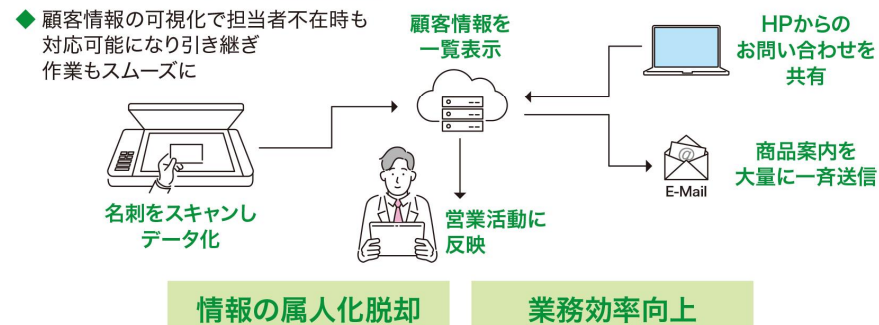
Point

- ・名刺情報の一元管理により、顧客情報を共有し、外出先や代理での対応が可能になった
- ・案内ハガキをメールに変更し、時間と経費を削減
- ・問い合わせ情報に基づいた効率的な営業活動が可能になった

【導入前】担当者個々による名刺管理で、顧客情報が共有できていなかった



【導入後】クラウドサービスを活用し顧客情報を一元管理、
メールで商品情報を一斉送信



補助金活用

—