

# 建設会社向け工事案件管理システム

# NICE営業物語 案件管理版

資料請求は、 <http://www.galaxy.co.jp/inquiry/index.html>

## 長期案件管理の決定版！ 日報の電子化が顧客との関係を深くする！！



### 大型案件管理

ゼネコン・サブコン・建設会社・資材  
商社別にフォロー情報を入力管理  
が可能。



### 新規工事案件管理

元請け不明、発注元不明の新規案  
件も専用フォームに入力し全社で  
情報共有し類似案件の検索が可能。



### 案件フォロー情報

日報は案件に対するフォロー情報  
としても蓄積が可能なので、案件に  
対する活動履歴の管理も可能。

### モバイル端末での入力に対応

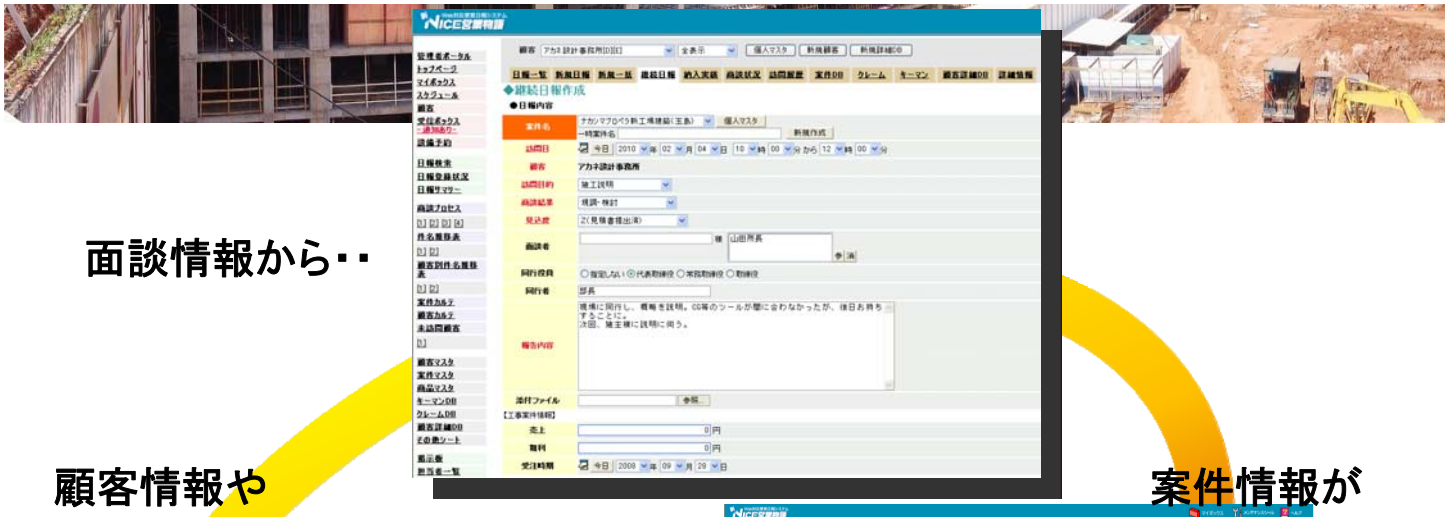
携帯、モバイル端末から日報や案件  
情報入力が可能です。



## 案件状況を的確に把握して無駄な営業工数を徹底的に省きます！

- ・ 工事案件別フォロー状況の把握ができます。
- ・ 類似案件の検索により自社内競合案件を調整できます。
- ・ 大型案件情報に対する動きを把握できます。
- ・ 顧客の面談者（キーマン）をデータベース化することが可能。

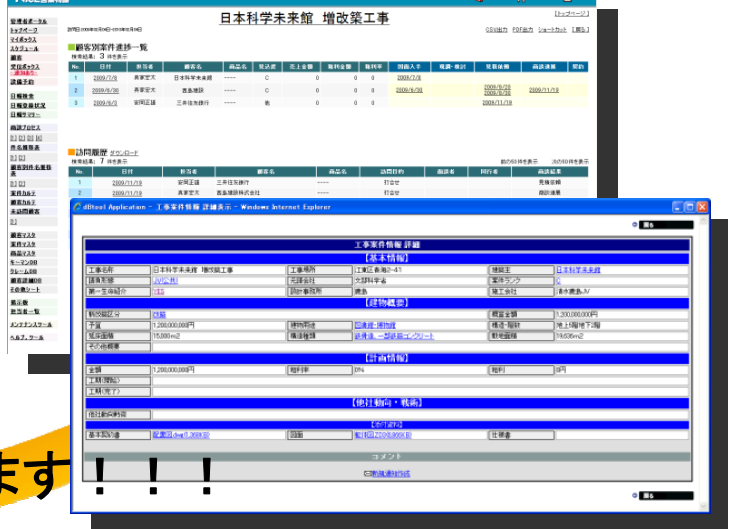




面談情報から...

顧客情報や

案件情報が



つながります!!!

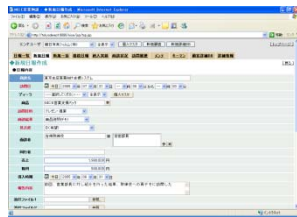


## 営業担当者のメリット

多忙な営業マンの日報作成業務を効率化します。外出先でもモバイル端末で日報作成可能です。

こんな事ができる!

- ・提携フォームで日報入力
- ・継続商談状況入力
- ・携帯、モバイル端末日報作成

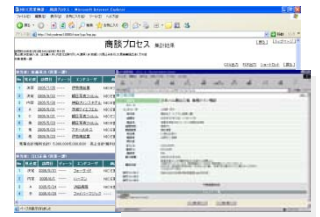


## 管理者のメリット

徹底した案件管理で受注件名を増加できます。案件ごとに細かな進捗状況を確認できます。

こんな事ができる!

- ・商談進捗状況の把握
- ・報告の受信とコメント返信



## 営業企画のメリット

収集したい情報を的確に集め、運用改善にも簡単に対応できます。

こんな事ができる!

- ・訪問が出来てない顧客を把握
- ・得意先別訪問状況の把握
- ・営業情報入力フォームの改善



## 経営者のメリット

現場の状況をリアルタイムに集計し、戦略立案に活用できます。

こんな事ができる!

- ・部署別売上見込の把握
- ・得意先別の売上見込を把握

