

助っ人クラウド

Housing Provider System

**契約前の商談進捗を一括で確認
（ 商 談 記 録 ）**



株式会社 ハウスジーメン

活用事例 1

表示切替 進捗

資料請求 対面接触 (メール等) 来場 再来場 その他接触 資金計画 土地購入 調査実施(敷地) 事前審査合格
 商談 (プラン打合せ等) 申込 契約 案内 (既存オーナー宅等) 調査実施(地盤) 見積提示 申込 (仮契約) 融資申込
 設計 着工 引渡し プラン提出

No.	顧客名 ランク	資料請求	来場	その他接触	資金計画	土地購入	調査実施(敷地)	事前審査合格	商談 (プラン打合せ等)
1	助っ人 四郎 ランク:		予定 2020/05/13						
2	助っ人 太郎 ランク:	予定 2019/05/04			予定 2019/06/29	予定 2019/05/18	予定日 2019-07-18 予定時刻 --:-- 進捗 -- 販促 -- フラグ -- 対応結果 佐藤様邸 オーナー宅案内完了。次回7月25日 15時 展示場にて 申込予定 対応者 菊池 デモ		
		済 2019/05/05			済 2019/06/29	済 2019/05/18		予定 2019/05/11	予定 2019/06/01
3	宮城 助っ人 太郎 ランク:		予定 2019/07/11	予定 2019/07/18	予定 2019/08/01				
			済 2019/07/11	済 2019/07/18	済 2019/07/31				予定 2019/08/16
4	助っ人 六郎 ランク:	予定 2021/08/06							



【商談記録】の機能を活用して、社内の営業会議を行っています。
 「担当者」「ランク」「クロージング」等、簡単に並び替えて、顧客をリストアップしています。
 「商談」の記録まで確認ができる為、効率よく状況把握ができるようになりました。
 担当者に商談状況を聞かないとわからないというブラックボックス化からも脱却でき、成約率も向上しました。

課題 2

- ・ 初回接点でアンケートをもらうんだけど
- ・ それ以降の追客は担当者任せ。成約率もまちまち・・・

A stack of several overlapping survey forms. The top form is clearly visible and contains the following text: '勤人クラウドアンケート' (Employee Cloud Survey), '勤人クラウドに関するアンケートになります。' (This is a survey about Employee Cloud.), '勤人クラウドが面白いと思いますか?' (Do you think Employee Cloud is interesting?), '面白くない' (Not interesting), '面白い' (Interesting), 'とても面白い' (Very interesting), 'とても面白くない' (Very not interesting). Below this are several sections with similar questions and response options, including '勤人クラウドが役に立つと思いますか?' (Do you think Employee Cloud is useful?), '役に立たない' (Not useful), '役に立つ' (Useful), 'とても役に立つ' (Very useful), 'とても役に立たない' (Very not useful), and '勤人クラウドが使いやすいと思いますか?' (Do you think Employee Cloud is easy to use?). The forms are tilted and layered, suggesting a collection of responses.

活用事例 2

The screenshot displays a CRM system interface with several key components:

- Customer Information (左側):** Fields for name (ジューメン 太郎), phone numbers, email, and address.
- Calendar (中央):** A weekly view for May 2020. A task is highlighted for May 31st (2020年5/31(日)).
- Task List (右側):** A table showing task details:

No.	予定日時	既済日時	進捗	種別	顧客ランク	詳細
1	2020-05-31 10:00		未実施	来場	A	先客見込にて、接客と商談予定。夫+妻+子 様との商談。2階の404号展示場にて実施。キッズランドブースに10分程度滞在。他社は、新築完成の展示場内。0.5時間以内の滞在を希望として、100円程度のドリンク、お土産の準備を予定。商談の予定とキッズランドブースの準備は、確認済み。明日、21日、10時、先客見込にて実施。
- Task Update (タスク 最近の更新):** A message stating "未読のタスクはありません。" (No unread tasks).
- Conversation Record (商談記録):** A pop-up window showing details for a customer named "ジューメン 太郎" (Jūmen Taro) on 2020-01-25 at 10:00. The record notes a website visit and a consultation about a house, mentioning a 2-month deadline for land acquisition and high-density construction.



担当者は、必ず初回接点時のアンケートを【顧客情報】に入力し、商談毎に、【商談記録】に入力します。
 【スケジュール】で、各担当者の活動状況を確認しています。
 【顧客情報】、【商談情報】が見える化されたことによって、随時担当者へのアドバイスや助言ができるようになり、成約率もアップし、担当者のスキルアップにもつながっているようです。

助っ人クラウド

Housing Provider System

商 談 記 録



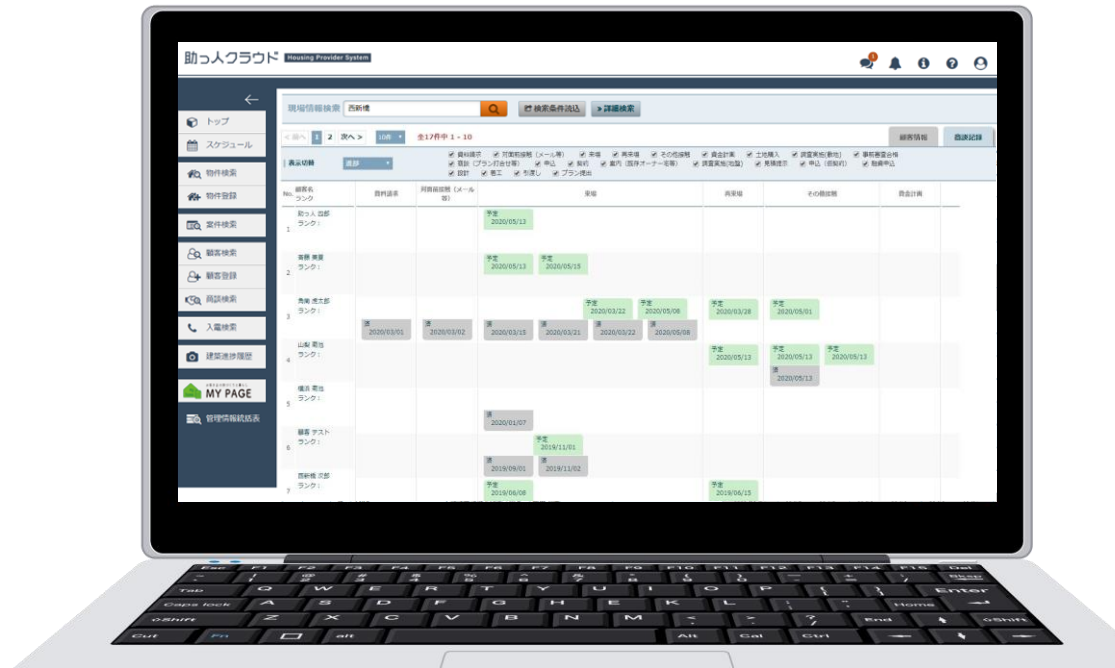
株式会社 ハウスジーメン

商談記録とは

商談記録は、現在の顧客への

アプローチ状況やヒアリング状況、進捗状況

が一目で確認できる機能です。



商談記録のポイント

01. いつでも最新の進捗状況が確認できる

02. 打合せの経緯・履歴の社内共有ができる

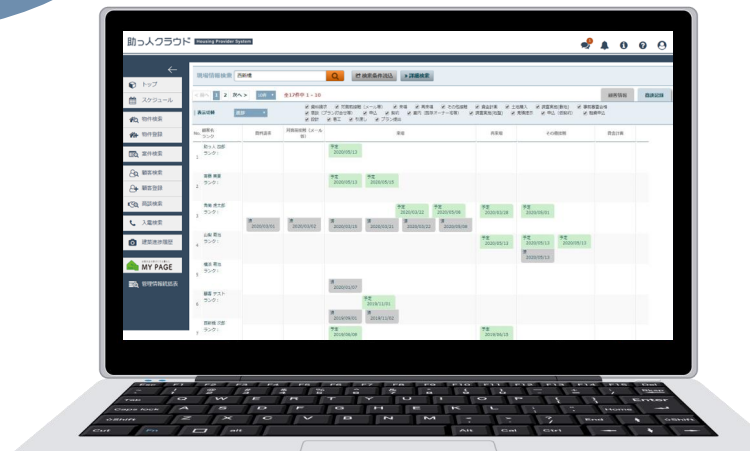
01. いつでも最新の進捗状況が確認できる

商談の数だけ履歴を残せますので、現在の顧客へのアプローチ状況やヒアリング状況、進捗状況を見える化できます。

あちらのお客様には、
見学会の案内を
出してみよう。



営業担当



昨日、クロージングの
お客様はどうなったかな？



管理者

社内の営業会議にも活用できます。

02. 打合せの経緯・履歴の社内共有ができる

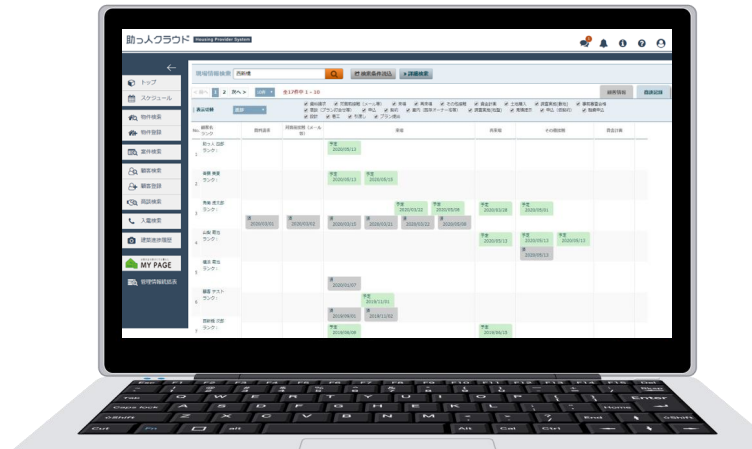
打合せの経緯や履歴の社内共有ができますので、
マネジメントの効率化・ノウハウ蓄積に繋がり活用できます。

資金計画でいつも
つまずいてしまう。



営業担当

A先輩は、資金計画の提案で、
必ず次の商談に繋がっている。
教えてもらおう。



〇〇君は、
再来場になかなか繋がら
ないな・・・



管理者

あのお客様は、現状、
どうなっているのだろう