

# 顧客管理システム＋人事評価連携型

株式会社ライズナー

〒862-0947 熊本県熊本市東区画図町858C P Kビル3 F

TEL : 096-284-1104

FAX : 096-284-1104

## 【システム概要】

本システムは、パソコンやタブレットを用いたクラウド型の顧客管理及び人事評価連携型システムです。

各職員の端末から顧客情報の入力や閲覧を行う事ができます。

入力された情報はクラウドへ保存されるため、全ての職員で顧客情報の共有が可能となり、ペーパーによる顧客情報管理や、対面での書類の回覧が不要になります。

また、顧客毎に誰がいつどのような営業を行って契約まで至ったか履歴を残すことができます。

経営者や管理職は、職員の営業行動や実績をリアルタイムで確認でき、職員の評価や営業の指導に役立てることが可能です。

職員は営業に関する報告書を電子化することで非対面化が実現できます。

## 【主な機能】

<input type="checkbox"/> ログイン機能	IDとパスワードにより、従業員のシステムへのログインを管理します。権限を付与して閲覧制限を設けることも可能です。
<input type="checkbox"/> 見込顧客の登録	見込顧客の情報を登録できます。
<input type="checkbox"/> 本顧客の登録	本顧客の情報を登録できます。 見込顧客から本顧客になった場合は、情報をそのまま移行できますので、二重登録の必要はありません。
<input type="checkbox"/> 見込顧客情報の閲覧	見込顧客の情報を閲覧できます。 検索により対象となる見込顧客を絞り込むことも可能です。
<input type="checkbox"/> 本顧客情報の閲覧	本顧客の情報を閲覧できます。 検索により対象となる本顧客を絞り込むことも可能です。
<input type="checkbox"/> 営業内容の記録	担当の顧客に対して、何時 どのような営業行動を行ったかを記録できます。
<input type="checkbox"/> 営業実績の可視化	従業員の営業行動や、見込顧客から本顧客への変化等を基に数値化、グラフ化を行い営業実績を可視化します。 週単位、月単位、年単位、従業員毎の集計も可能です。

## 【流れ】



**見込顧客獲得**  
見込顧客の情報を  
入力します



**営業**  
どの顧客に対して何時  
どのような営業を  
行ったかを記録します



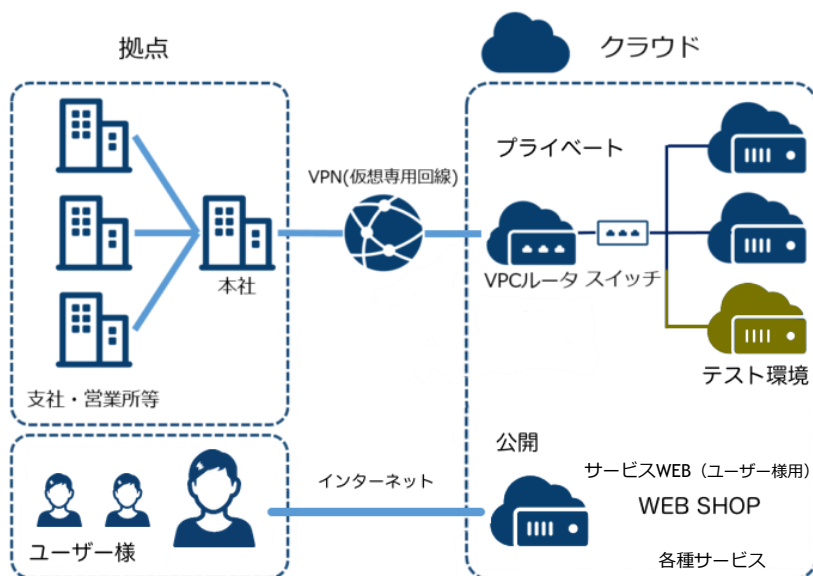
**契約成立**  
見込顧客の情報を  
本顧客の情報へ移行します



**営業実績の可視化**  
リアルタイムで営業状況や実績を可視化します  
従業員の報告書作成や提出は不要になります

## 【ハードウェア・ネットワーク構成】

- ・拠点とVPN接続することで、社内システムなどインターネットに公開しないサーバーをセキュアな接続で運用します。
- ・インターネットに公開するWEBサーバーのテスト環境もVPN環境内で稼働します。



### 設置地域を超えたレプリケーション

異なるゾーン同士でローカル接続が可能になります。これにより本番環境と同じサーバー構成を別の地域に用意し、天災等による本番環境のサーバーダウンに対応します。



## 【画面説明】

### □ ログイン

ユーザIDとパスワードでシステムへのログインを管理しています。  
ユーザーには“システム管理者”、“管理職”、“一般職”の権限が付与されており、それぞれ使えるメニューや閲覧できる画面が異なります。

[ログイン]

LOGIN

ユーザID: risner

パスワード: ●●●●●●

パスワード変更

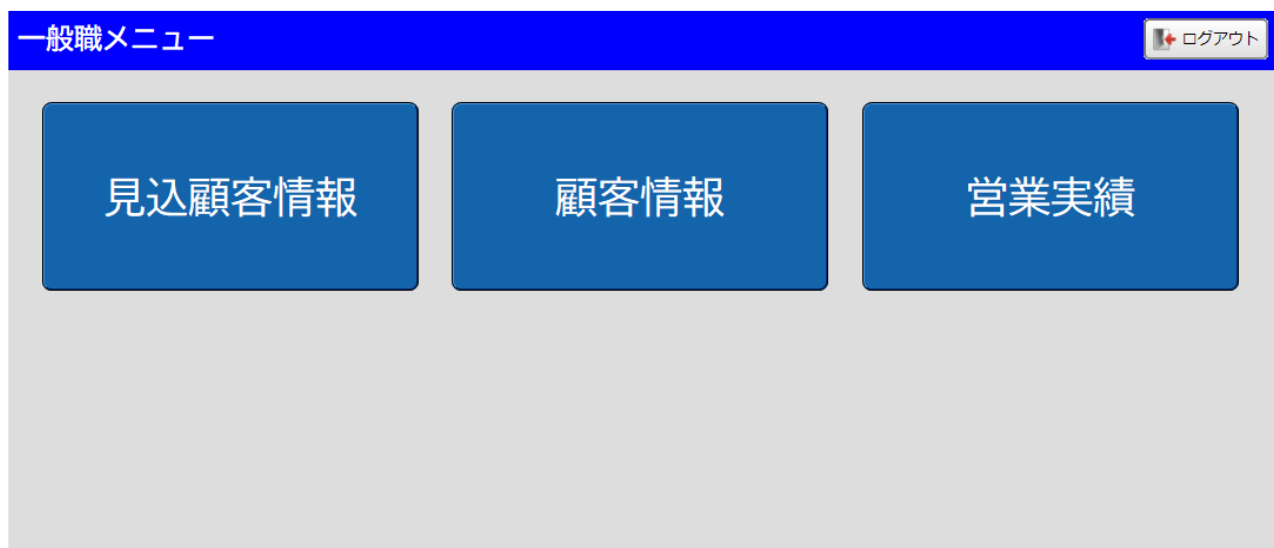
ログイン

ユーザ名、及び、パスワードを入力してください。

動作環境 (推奨)  
OS : windows7,8,10  
ブラウザー : Google Chrome ver.55.0.2883.87m

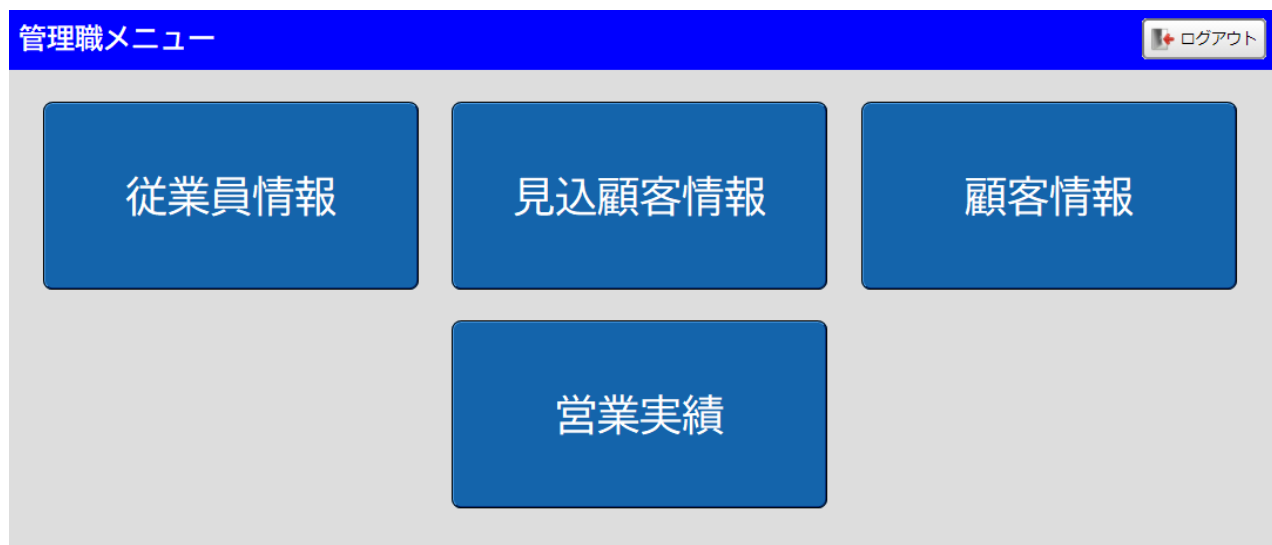
## □ 一般職メニュー

一般職権限でログインしたときに表示されるメニューです。  
顧客情報の入力や閲覧、ログインした本人の営業実績のみ閲覧可能です。



## □ 管理職メニュー

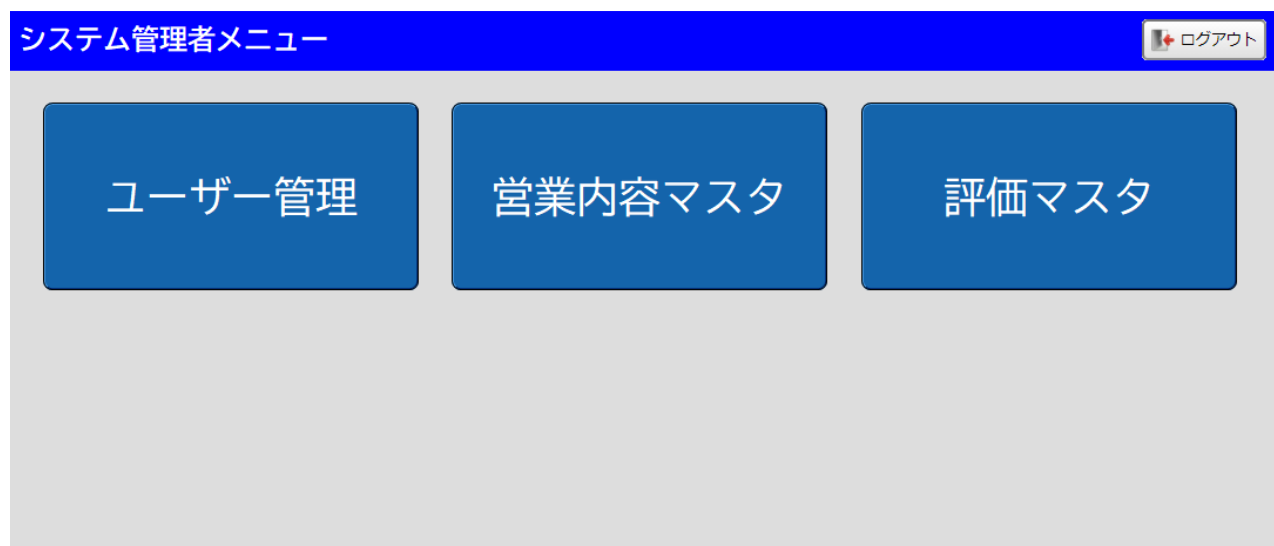
管理職権限でログインしたときに表示されるメニューです。  
顧客情報の入力や閲覧に加え、各従業員の営業活動の内容や実績を閲覧することが可能です。





## □ システム管理者メニュー

システム管理者権限でログインしたときに表示されるメニューです。  
システムのマスタデータの登録や変更を行う事ができます。



## □ 見込顧客情報・顧客情報

ログインしたユーザーが担当する顧客の情報が一覧で表示されます。  
 詳細ボタンを押すと、さらに詳細な顧客の情報や、営業の履歴を閲覧することができます。  
 情報の編集や営業履歴の入力もこの画面で行います。  
 営業履歴を入力することで、営業活動がポイント化され、営業実績の評価基準となります。  
 営業履歴が契約まで進めば、自動的に見込顧客から顧客へ情報が移行します。

**見込顧客情報**

1 部 2 課 3 チーム

担当者 熊本 太郎

氏名	TEL	住所
<input type="button" value="詳細"/> 秋葉 弘道	111-1111-1111	熊本県熊本市中央区111
<input type="button" value="詳細"/> 井上 康太	222-2222-2222	熊本県熊本市北区222
<input type="button" value="詳細"/> 宇野 健治	333-3333-3333	熊本県熊本市南区333
<input type="button" value="詳細"/> 江原 公代	444-4444-4444	熊本県熊本市東区444
<input type="button" value="詳細"/> 尾崎 武志	555-5555-5555	熊本県熊本市西区555
<input type="button" value="詳細"/>		
<input type="button" value="詳細"/>		
<input type="button" value="詳細"/>		
<input type="button" value="詳細"/>		
<input type="button" value="詳細"/>		
<input type="button" value="詳細"/>		
<input type="button" value="詳細"/>		

**詳細ボタン**



**見込顧客情報**

フリガナ	アキバ ヒロミチ		
氏名	秋葉 弘道		
生年月日	2000/ 1/ 1		
住所	000-0000 熊本県 熊本市中央区111		
電話番号	111-1111-1111		
Mail	aaaaa@mail.jp		
登録日	2021/ 6/ 1	更新日	2021/ 7/ 8
備考			
営業履歴	2021/ 6/ 2	電話	〇〇の件について電話営業
	2021/ 6/ 3	資料作成	電話での質問に対して資料作成
	2021/ 6/ 3	Mail	作成した資料をメールで送信
	2021/ 6/ 5	電話	資料が届いているか確認の電話
	2021/ 6/ 10	対面	〇〇の件について対面営業

**営業履歴**

## □ 営業実績

営業の実績を表示します。

集計期間に集計開始日と集計終了日を入力し、区切日数を指定します。

集計ボタンを押すと、期間内の営業行動の回数や契約の件数が集計され、グラフで表示されます。

営業実績

1部 2課 3チーム

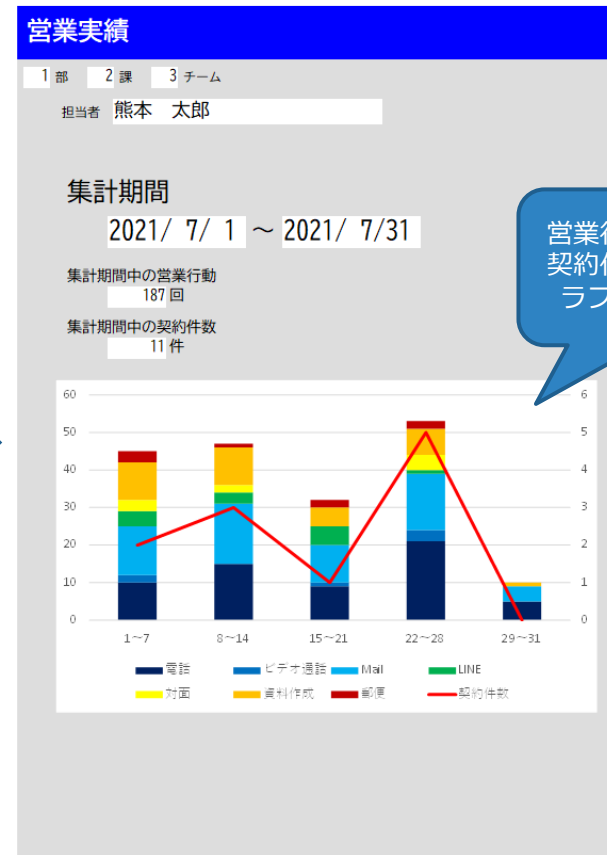
担当者 熊本 太郎

集計期間  
2021/ 7/ 1 ~ 2021/ 7/31

区切日数  
7日 30日 365日

集計

集計期間と区切日数を指定します



## □ 従業員情報

管理職のみ使える画面です。

従業員の集計期間内の累計評価ポイントと、評価のランク、報酬金額が表示されます。  
ポイントや評価ランクの算出方法、報酬金額は、後述の営業内容マスタ、評価マスタで  
設定します。

### 従業員情報

集計期間

2020/ 1/ 1 ~ 2020/12/31

氏名	部	課	チーム	評価ポイント	ランク	報酬
熊本 太郎	1	2	3	1325	B	50,000
福岡 花子	2	2	1	1011	C	40,000
長崎 二郎	1	2	2	1549	A	60,000
宮崎 好子	2	1	1	720	E	10,000

## □ ユーザー管理

システム管理者のみ使える画面です。

この画面で、新規ユーザーの登録や、ユーザーの削除、権限の変更を行います。

### ユーザー管理

氏名	部	課	チーム	登録日	更新日	権限	ID	パスワード
熊本 太郎	1	2	3	2020/ 1/ 1	2020/ 1/ 1	一般職	kumamoto	.....
アドミストレーター				2020/ 1/ 1	2020/ 1/ 1	システム管理者	admin	.....
福岡 花子	2	2	1	2020/ 1/ 1	2020/ 4/ 3	一般職	fukuoka	.....
大分 伸二	1			2020/ 1/ 1	2020/ 1/ 1	管理職	oota	.....
長崎 二郎	1	2	2	2020/ 1/ 1	2020/ 1/ 1	一般職	nagasaki	.....
宮崎 好子	2	1	1	2020/ 1/ 1	2020/ 1/ 1	一般職	miyazaki	.....
佐賀 幸一	2			2020/ 1/ 1	2021/ 4/ 2	管理職	saga	.....

- システム管理者
- 管理職
- 一般職

## □ 営業内容マスタ

システム管理者のみ使える画面です。  
営業の内容と、その営業を行ったときに得られる評価のポイントを設定します。

### 営業内容マスタ

営業内容	ポイント
電話	1
ビデオ電話	2
Mail	1
LINE	1
対面	3
資料作成	1
郵便	1
契約	20

## □ 評価マスタ

システム管理者のみ使える画面です。

評価ランクと、そのランクに該当する累計評価ポイントの範囲、報酬金額を設定します。

### 評価マスタ

ランク	累計ポイント	報酬
A	~ 1501	60,000
B	1500 ~ 1201	50,000
C	1200 ~ 1001	40,000
D	1000 ~ 801	30,000
E	800 ~	10,000