

少人数
でも

ちょうどいい! 営業管理システム



RIK Bizmo

ビジネスプラン



顧客・経営管理



見積作成



契約管理



営業進捗管理

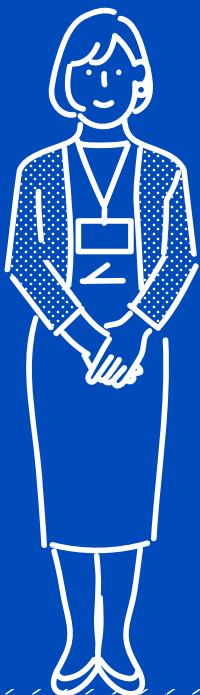


アフター管理

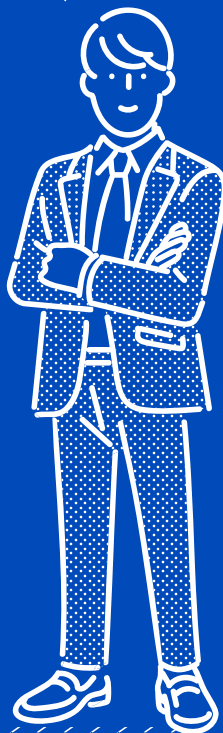
価格×機能が
ちょうどいい!



わかりやすく
ちょうどいい!



うちの会社
に
ちょうどいい!



シンプル機能が ちょうどいい!

5

アカウント

月々

2,500円 (税抜)

1人あたり / 実質500円!

※別途初期費用¥10,000(税抜) ※サポートヘルプデスク費用(初年度のみ)¥20,000(税抜)
対応OS: Windows 8/10/11 または ios4.3.3以上、対応ブラウザ: Safari, Chrome

🔍 こんなお悩みありませんか？



- 情報・資料・案件の進捗が担当者でないとわからない！
- 担当者・案件によって粗利にバラツキが…
- せっかくの顧客情報をスムーズに活用できない！

あなたの会社の業務課題を丸っと解決！



顧客・経営管理

顧客管理

データの基盤となる“顧客情報”。
基本情報から顔写真、工事履歴、家族の生年月日などの他にオリジナルのヒアリング項目も登録可能です。様々な情報を残す事ができ、ページは担当者以外でもお客様の状況が把握できます。

経営管理

問合せ情報源、契約見込金額、契約率など蓄積したデータを基に、レポート機能を使用する事で、一覧表・グラフ作成が可能です。会社経営の分析に欠かすことのできない情報を可視化する事で経営分析や経営戦略に活用できます。



営業進捗管理

顧客情報に紐づいているので、顧客ごとに引合い情報の確認が可能。また、案件一覧が表示されるので商談状況が一目瞭然。担当別、拠点別の状況も簡単操作で確認できます。案件を共有する事で顧客の信頼感が向上します。また社員全員で進捗も共有するので営業機会の損失を防ぐことができます。



アフター管理

点検やフォローの予定を登録しておけば予定前の最適なタイミングでトップページに知らせしてくれます。最優先事項のはずが後回しになりがちなクレーム対応、未対応クレームはトップページで管理できます。



見積作成

工種別の粗利を確認しながら簡単見積作成可能。見積マスタを工事種別ごとに作成可能なので、社内共通の見積作成をする事で適正な粗利確保が行えます。過去見積りからの引用作成も行えるので、見積作成時間の削減につながります。

オンラインデモ
受付中！

RIK

株式会社ユニマトリック Head Office Aoyama
〒107-0062
東京都港区南青山2-13-10 ユニマツアネックスビル5F
TEL 03-5411-7895 tokyo@rikcorp.jp

