

ITツール導入前



課題

- 顧客・商談情報の属人化
- ナレッジ共有に課題



対応策

営業支援システム導入

ITツール導入後



効果

- 顧客管理・商談管理を一元化
- 他ツール（NI Collabo）との連携により社内ワークフローを統合

CHANA
COMPANY

成果

- 営業活動の可視化と効率化を実現
- 情報共有が促進し組織の営業力が向上
- 基幹システムとの連携で業務の統合管理が可能

導入ツール

ツール名	Sales Force Assistant 顧客創造R
IT導入支援事業者	株式会社大塚商会
申請枠・類型	通常枠
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 顧客管理や商談管理などの営業活動を支援 社内の情報共有や業務ナレッジの蓄積が可能

事業者情報

所在地	東京都	設立	2005年
従業員数	26人		
URL	https://chana-company.com/		
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 店舗用ハンガーの専門商社として創業 アパレル企業を中心に、ハンガーやマネキン等の店舗備品の企画・提案・販売を行う 		