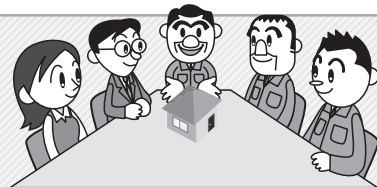




リピートビジネスサポートツール お客様情報管理ソフト

かんたん操作ガイド



ご利用の前に

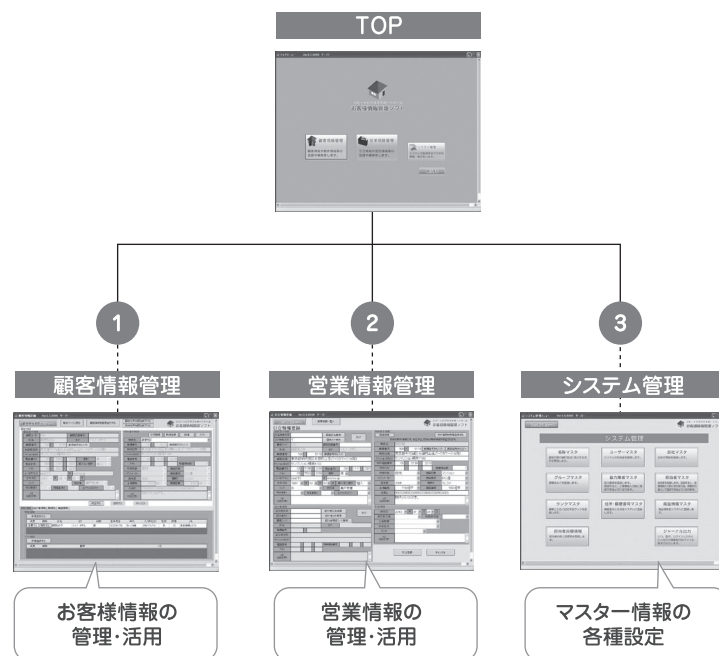
当システムご利用の前には、準備作業としてマスター登録が必要となります。
詳細については 下記をご参照ください。

- インストール方法については「インストールマニュアル」
- 操作方法の詳細については「操作マニュアル」

2021.1 [RT514-02]

「お客様情報管理ソフト」のしくみ

お客様情報管理ソフトは、下記の3つの構成です。



「顧客情報」登録の流れ

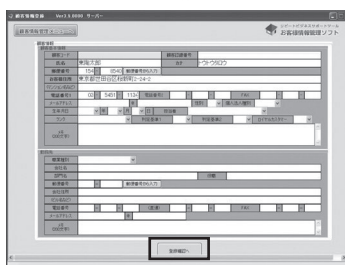
まずは、お客様の基本情報を入力します。全ての項目を記入する必要はありませんが、入力必須項目は必ず入力するようにしてください。



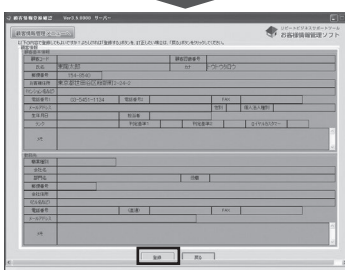
トップページにある3つのボタンのうち、**「顧客情報管理」** ボタンをクリックします。



新規で顧客情報を登録する場合は**「顧客情報の登録」** ボタンをクリックします。



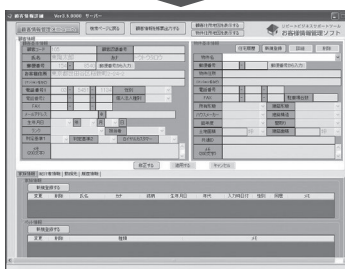
登録画面が表示されますので、各項目に情報を入力していきます。
最初に**「顧客情報」**を入力し、次に**「顧客勤務先情報」**を入力していきます。
入力が終了したら**「登録確認へ」** ボタンをクリックします。
※必須項目は項目名が青色で表示されていますので必ず入力してください。



確認画面が表示されますので、各項目に入力した内容に誤りがないかを確認してください。
修正・追記等がある場合には**「戻る」** ボタンで入力画面に戻ることができます。
特に修正等がなければ**「登録」** ボタンをクリックします。



登録が完了しますと、顧客情報登録完了のメッセージが表示されますので、**「OK」** ボタンをクリックします。



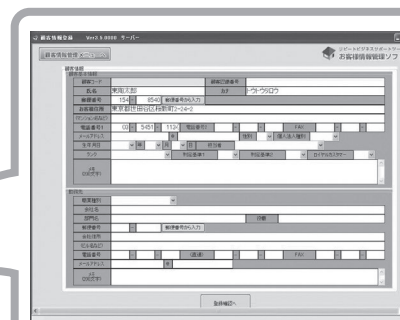
これで、顧客基本情報の登録は完了です。

「登録されたお客様情報に追加入力する場合」
画面の下にあるタブメニューの中から該当する項目を選び、**「新規登録する」** ボタンをクリックして追加入力してください。

「別の顧客情報を新規に入力する場合」
画面の左上にある**「顧客情報管理メニューへ」** ボタンで最初の画面に戻り、新たに登録を行ってください。

①顧客情報管理

新規登録画面で登録できる主な項目（情報）



- 顧客基本情報
 - ☐ 顧客氏名
 - ☐ 郵便番号
 - ☐ 住所
 - ☐ 電話/FAX
 - ☐ メールアドレス
 - ☐ 性別
 - など
- 個人法人種別
 - ☐ 生年月日
 - ☐ 担当者
 - ☐ ランク
 - ☐ メモ
- 勤務先情報



既存のデータベースやエクセルなどでお手持ちのデータを当システムに移行する機能もあります。
※詳しくは、操作マニュアルの「5-6CSVファイルからのデータのインポート」をご覧ください。

登録した顧客情報を呼び出す方法（検索方法）



顧客情報管理画面で**「顧客情報の検索・修正」** ボタンをクリックします。

顧客情報の検索方法の選択画面が表示されますので、**「かんたん検索」** **「高度な検索」** いずれかのボタンをクリックします。

「かんたん検索の場合」



画面上部の**「かんたん検索」** 項目にある条件であれば、ここから条件を入力し、手早くお客様をリストアップすることが可能です。

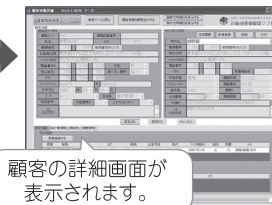
「高度な検索の場合」



様々な条件を組み合わせ、お客様を絞り込んだり、条件に合致するお客様すべてをリストアップしたりと、詳しくお客様を探し出すことができます。



検索結果が表示されたら、一覧の中から該当する顧客の**「詳細」** ボタンをクリックします。



顧客の詳細画面が表示されます。

登録したら検索！

②営業情報管理

「営業情報」登録の流れ

引合情報登録

営業情報管理画面の中の、**【引合情報登録】**ボタンをクリックします。

新規で引合情報を登録する場合は、**【引合登録】**ボタンをクリックします。

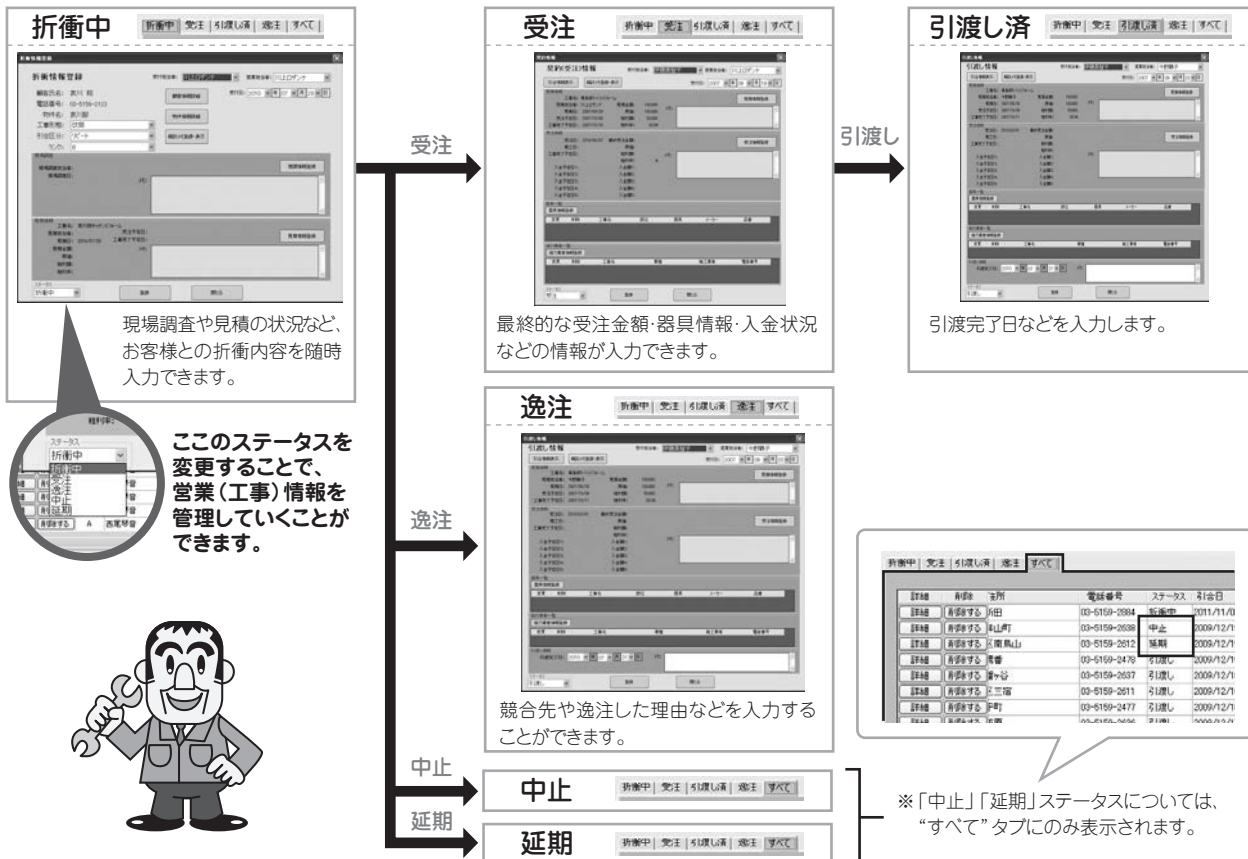
氏名やカナから、引合情報を登録する基となる**顧客情報**を検索します。

登録されている顧客情報が表示されます。**【物件情報】**欄、**【引合情報】**欄に内容を入力していき、入力終了したら、右下の**【引合登録】**ボタンをクリックします。

引合情報登録された情報は、折衝中タブに追加されます

検索件数: 20									
詳細	削除	ランク	受付担当者名	営業担当者名	顧客名	物件名	工事名	工事形態	
詳細	削除する	A	伊藤美智子	今野鶴子	青島美幸	青島邸	青島邸1Fリフト	増築	東京

引合情報登録後、お客様に対する活動状況（ステータス）を変更していくことで、営業情報を一元管理できます。



営業情報分析画面

営業情報では、売上や粗利等の実績をリスト化したり、分析グラフ化したりすることができます。

営業情報管理画面の中の、**【営業情報分析】**ボタンをクリックします。

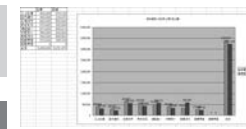
出力項目を選択して、出したい結果のボタンをクリックします。データはExcel（エクセル）形式で作成されますので、一度パソコン内に保存します。

分析項目を選択して、出したい結果のボタンをクリックします。データはExcel（エクセル）形式で作成されますので、一度パソコン内に保存します。

営業管理者向け

担当者別 月度別 引合区分別

売上額 粗利額 受注率



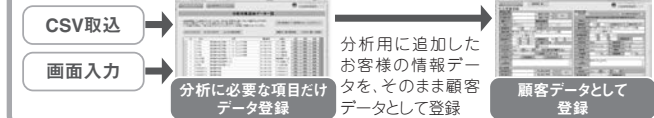
分析結果ファイルを開くと、グラフを含めた結果が表示されます。

営業担当者向け

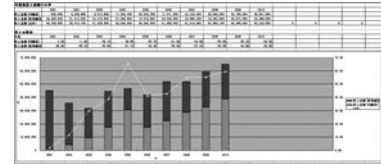
順位	氏名	担当	売上	粗利	受注	受注率	売上	粗利	受注	受注率
1	伊藤美智子	今野鶴子	100,000	20,000	10	10%	100,000	20,000	10	10%
2	青島美幸	青島邸	80,000	16,000	8	8%	80,000	16,000	8	8%

Excelを開くと、担当者毎の引合リストがランク別に表示されているので、そのまま訪問リストとして活用することができます。

分析に使用するデータだけを追加でき、そのまま顧客データとして登録可能。



OB率・リピート率



RFM分析

顧客ランク	顧客数	売上	粗利	受注	受注率
1	10	100,000	20,000	10	10%
2	20	80,000	16,000	8	8%

【RFM分析】顧客ランクにあったフォローを行うための判断材料に使用します。

CPO

2007年度	経度内容	合計	新規	OB
OB		65,000	50,000	15,000
計		65,000	50,000	15,000

【CPO】新規顧客1人あたりにかかった受注コストが算出できます。

RFM分析 サンプル層別

顧客ランク	顧客数	売上	粗利	受注	受注率
1	10	100,000	20,000	10	10%
2	20	80,000	16,000	8	8%

RFM分析をより分かりやすく活用するため、RFMを応用して独自の分析を行っている実際の店の手法を元にした分析結果を表示しています。

層別した顧客データの抽出

RFM分析サンプル層別では、層別結果から層別毎に顧客情報を抽出できます。

顧客ランク	顧客数	売上	粗利	受注	受注率
1	10	100,000	20,000	10	10%
2	20	80,000	16,000	8	8%

層別したお客様毎に一覧画面を表示し、そこからラベル出力や一覧出力等のデータで情報を取り出すことで、層別毎の販促活動に活用できます。

層別顧客毎のラベル出力

層別顧客毎の一覧リスト出力

詳しくは、専用サイトからダウンロードできる「分析機能マニュアル」をご覧ください。

操作に困ったら・・・!?



お問い合わせは
リモデルプロモーションセンターまで

TEL : 03-3436-2210

受付時間: 受付時間 : 月～金(祝日除く) 9:00～12:00 13:00～17:30
バージョンの更新情報やマニュアルのダウンロードは、下記の専用サイトをご利用ください。
https://remodelclub.jp/tcms_portal/index.aspx