

# 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

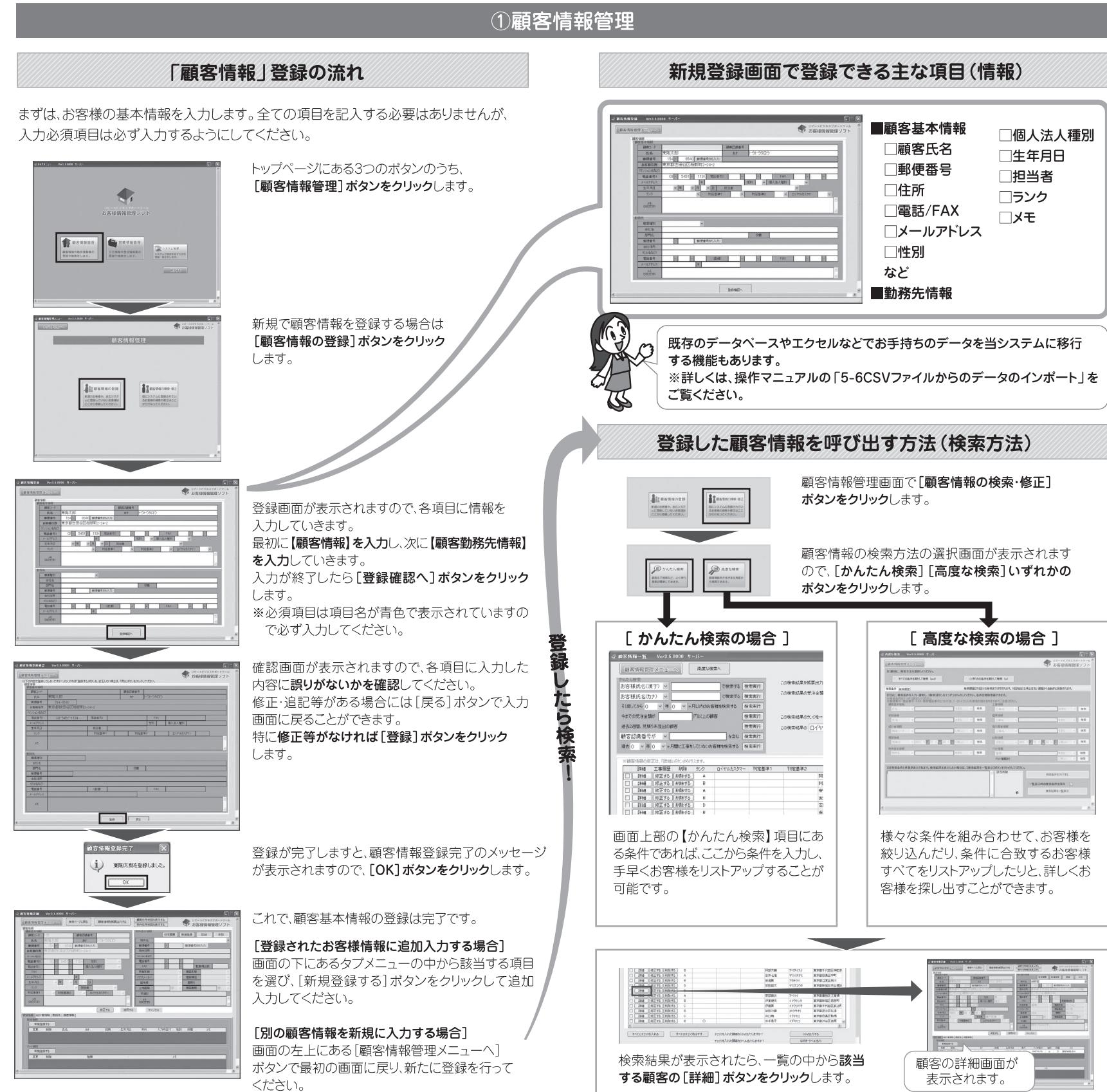
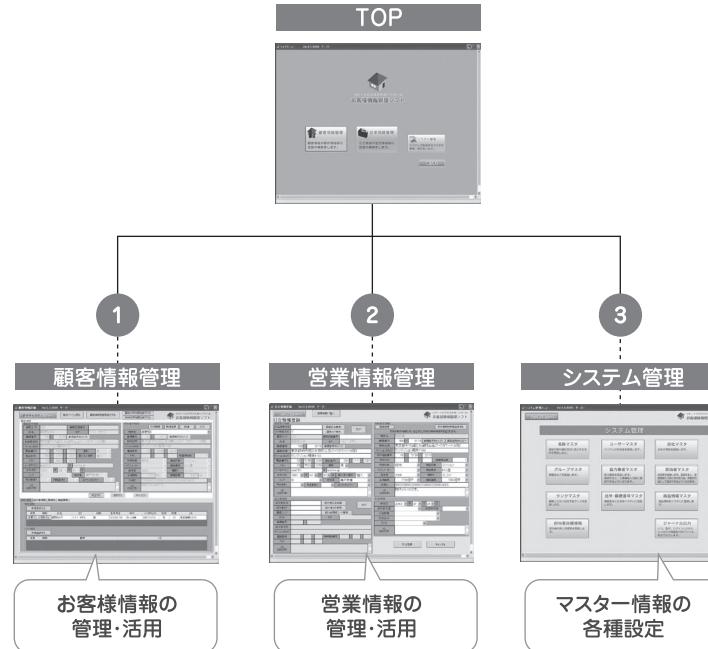
当システムご利用の前には、準備作業としてマスター登録が必要となります。詳細については、下記をご参照ください。

- 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。



## 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  
入力していく、入力が終了したら、右下  
の[引合登録]ボタンをクリックします。

物件情報

引合情報

引合情報登録された情報は、折衝中タブに追加されます

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。

現場調査や見積の状況など、  
お客様との折衝内容を隨時  
入力できます。

受注

最終的な受注金額・器具情報・入金状況  
などの情報が入力できます。

引渡し済

引渡し完了日などを入力します。

逸注

競合先や逸注した理由などを入力する  
ことができます。

中止

※「中止」「延期」ステータスについては、  
“すべて”タブにのみ表示されます。



### 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。

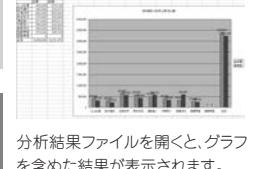
営業情報管理画面の中の、[営業情報  
分析] ボタンをクリックします。

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。

営業管理者向け

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

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。

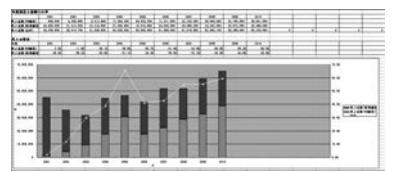


画面入力 →

分析用に追加した  
お客様の情報データを、そのまま顧客  
データとして登録

顧客データとして  
登録

OB率・リピート率



RFM分析



【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

年度	総販売額	合計	新規	CPO
2007年度	65,000	65,000	50,000	15,000
計	65,000	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



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。

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  
で情報を取り出すご  
とで、層別毎の販促活動に活用で  
きます。



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](https://remodelclub.jp/tcms_portal/index.aspx)