

◇◇ ちょっと見てんまい！ ◇◇

◆麻木久仁子の富士通導入事例レポート

株式会社ヤクルト本社様 ～携帯電話を活用した営業支援システムを構築～

ヤクルト本社と販売会社では月1回程度のミーティングの席上で商談情報を交換していましたが、タイムリーなデータ把握をするために、フィールド担当者の情報端末に携帯電話を採用し、量販店との商談情報や売場状況をリアルタイムで把握できるシステムを構築しました。

これにより携帯電話から入力したコメントに、売り場の画像を添付するだけで容易に営業日報を作成、送信できる仕組みが完成。本社や販売会社は常に最新の量販店情報を入手できるようになりました。

現場から送信された商談情報や売場状況データは本部で集約してポータルサイトにアップ。販売会社、各担当者との間でオープンな情報共有を実現しました。

http://jad.fujitsu.com/adver/produce/report/case_14/

○対談

麻木久仁子さんが株式会社ヤクルト本社様にシステム導入までの経緯と新システムがもたらす効果等についてインタビューしています。

http://jad.fujitsu.com/adver/produce/report/case_14/details/

○導入システム

本社・支店のハードウェアには高性能・高信頼のPCサーバ「PRIMERGY」を採用。営業支援(SFA機能)にナレッジマネジメント機能をプラスしたWebフロントシステムパッケージ「FASTSFA KM+」を活用。携帯電話「FOMA F903i」を活用した業務システムの開発と運用には携帯電話アプリケーション実行基盤「Interstage Mobile Manager」を採用。

◇◇