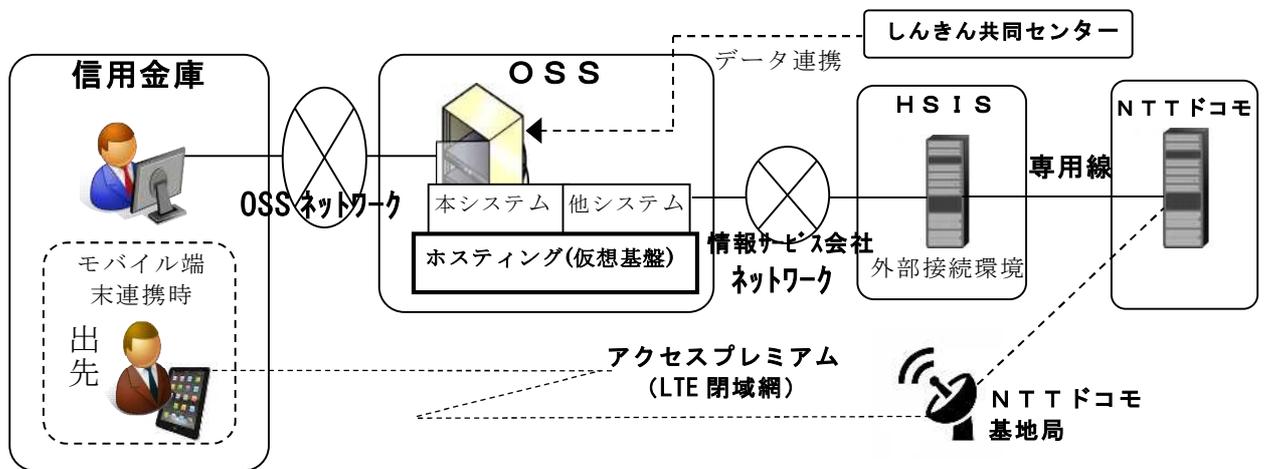


営業活動支援システム

北海道地区で多数の導入実績がある営業活動支援システムを株式会社北海道しんきん情報サービス（HSIS）と連携して、2020年6月に提供開始いたしました。

本システムは、顧客情報の一元管理と新規獲得や深耕営業などの営業活動支援を基本機能とし、モバイル端末との連携やエリア分析などの機能は、導入金庫のニーズに合わせて選択が可能のため、大手ベンダー製品と比較して低価格で導入が可能です。

1. ご利用イメージ図



2. 機能一覧

機能名	機能内容
顧客情報管理・渉外活動支援機能	<ul style="list-style-type: none"> 従来の顧客カードと勘定系情報、訪問履歴を顧客台帳として一元管理。 訪問予定、実績管理やアタック情報の活用により営業機会の損失を防ぎ、新規開拓や顧客深耕活動をサポート。
モバイル端末連携／写真データ送信機能	<ul style="list-style-type: none"> 出先での顧客情報参照、日報登録が可能。 タブレットのカメラ機能で撮影した担保物件等の写真を顧客台帳へ登録可能。
地図情報機能	顧客台帳の情報を地図上にプロットすることにより、市場の「見える化」を実現。効率的な訪問ルートを選定、ついで訪問の促進が可能。
エリア分析機能	各種統計データと自金庫データをクロス検索することにより、店舗エリアのマーケット分析や市場の可視化が可能。また、創業支援として顧客毎の出店レポートの作成も可能。
預かり物件管理機能	各種申込書や通帳等の預かり物件の授受をシステムで管理し、厳重な管理と業務効率の向上を実現。
T M連携機能	T M端末で対象顧客の勘定系情報と顧客台帳情報を一元的に参照でき、窓口での相談事項も簡単に顧客台帳へ登録可能。
印鑑照会機能	B i z 印鑑照会システムに登録されている印影、印鑑票等の情報が参照可能。モバイル端末連携機能と合わせて利用することで出先でも印鑑を確認することができます。

以上