

データ共有で、営業・設計・工事・事務担当者の業務負担を軽減します。

幅広い顧客ニーズに積極的に対応していくため、従来の限られた事業領域だけに捉われない事業再編として、経営統合や事業提携が活発となってきました。それは言い換えれば、住宅所有者が長く信頼のできる住宅関連のパートナーを必要としているからであるとも言えます。そんな中誕生した「AnyONE」は、住宅関連の業種・規模を問わず導入することができ、関連企業との提携と活用を推進することで、住まいのトータルコーディネイトとワンストップサービスの実現を可能にします。

様々な業種で導入されている理由。

CASE01 各自がバラバラにデータを管理。何処に何があるのか分からない。

社内ネットワーク共有

各々のデータが一箇所に集約。登録の仕方も同じなので、誰が見ても何処に何があるのか分かります。担当が不在のときの急な連絡の際にもすぐに情報を探し出すことができます。また、各担当ごとに名前や住所のような重複する情報を打ち込まなくて済み、打ち間違いや記入ミスを防ぎます。

CASE02 他の人の行動予定が分からない。自分の予定も手帳に書いているだけ。

日報

日報を見れば、自分も含めその人の予定と実績が一目瞭然。一ヶ月間の予定と実績が見やすいカレンダー型もしくは一覧型で表示されます。打合せ記録として使えるので、そのまま報告書として使用できます。また、過去の打合せ記録を見たり、担当が変更になった場合の情報引継がスムーズになるといったメリットがあります。

CASE03 顧客の情報は保存しているが、上手く活用することができていない。

顧客登録、検索

顧客登録では、見込み客の段階から非常に詳細な顧客情報を登録できます。さらに、その詳細な顧客情報を活かすために、多種多様な条件で検索できる機能があります。絞り込んだ顧客に対してDMやハガキを送ることもできます。

CASE04 うっかり予定を忘れてしまってクレームになってしまった。

アラーム機能

忙しい日々を追われて、ついうっかり・・・を防止。設定した期日の前にアラームで知らせてくれます。アラーム機能を上手く使えば、当日のスケジュール確認や、やらなければならないこと(ToDo)リストとしても使用できます。色々な使い方ができる万能機能なので、幅広い用途に活躍します。

CASE05 アフターメンテナンスがきちんとできていない。

維持管理検索

新築が着実に減っていく中で、アフターメンテナンスの重要性は今後ますます増えていきます。

来週の定期点検予定リストや、完了していないクレームのリスト、最後に訪問してから 年経過した顧客といった検索を活用すれば、きっちりとしたアフター対応が実現できます。その結果、顧客満足度を向上させ、OB 客の創出に結びつきます。

CASE06 予算の管理が甘く、収支の予測が立てられない。

帳票出力

工事ごとの利益や、月毎のトータル利益、来月の見込みといった収支予測を帳票として出力する、会社経営にとっては非常に重要な機能です。入金や支払い、完工利益等の一覧を帳票に出すことで、しっかりとした収支の管理ができ、どんぶり勘定から決別してきっちりとした経営の手助けとなります。

CASE07 顧客の個人情報が沢山。でも情報漏えいに対する対応ができていない。

権限管理

権限の設定を行うと、各担当者ごとに機能の制限をかけることができます。特に営業情報については、自分が担当している顧客情報のみの閲覧を可能とする機能もあり、特に厳格に管理する仕組みを持っています。グループを作ってそのグループの権限を作成したり、各個人に個別権限をつけたりと柔軟な権限管理ができます。

CASE08 ダイレクトメールを印刷するためだけにハガキソフトを使っている。

DM ラベル・ハガキ

顧客に対してダイレクトメールや色々なハガキを出すために、ハガキソフトで顧客情報を二重に管理しなくても、AnyONE から直接 DM ラベルやハガキを印刷できます。顧客検索を使えば、送付対象となる顧客の絞り込みも自由自在に行え、維持管理検索を使えば、アフターメンテナンスの対象となる顧客に対して案内を送ることもできます。