

報道関係者各位

2012年12月10日

サイボウズ株式会社

スケジュールと連動し営業活動を案件・顧客軸で管理できる

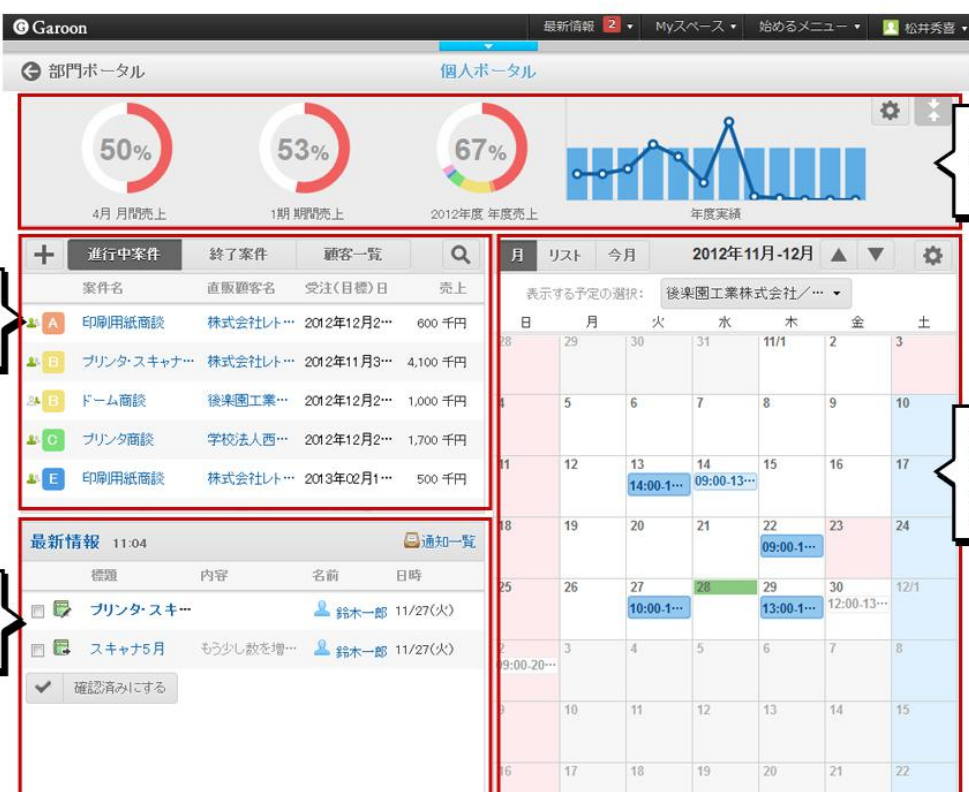
営業支援ツール（SFA）「カスタマーノート for ガルーン」発表

サイボウズ株式会社（本社：東京都文京区 社長：青野 慶久 以下、サイボウズ）は、2012年12月10日（月）、エンタープライズ向けグループウェア「サイボウズ ガルーン」（以下、「ガルーン」）の拡張モジュールとして、スケジュールと顧客情報、案件情報を関連付けて管理ができる営業支援ツール（SFA）「パワーアップキットシリーズ カスタマーノート for ガルーン」（以下、「カスタマーノート for ガルーン」）を発表します。導入を検討される方には、試用環境を提供します。正式発売は、2013年2月を予定しています。

◇「カスタマーノート for ガルーン」詳細ページ

<http://products.cybozu.co.jp/garoon/product/si/customernote/>

▼トップページ



インストゥルメントパネル
個人・部門単位で予算と実績達成率を一目で確認することができます。

案件一覧
進行中案件、終了案件と顧客一覧が表示されます。

最新情報
案件に関する更新情報が通知されます。

顧客との予定
チームの活動状況を顧客軸で把握できるスケジューラーです。他メンバーの動きも一目で把握できます。

標題	内容	名前	日時
プリンタスキ...		鈴木一郎	11/27(火)
スキャナ5月	もう少し数を増...	鈴木一郎	11/27(火)

■グループウェア機能を活かした営業支援ツール

従来のSFA製品には、高額で運用開始に手間がかかる、営業メンバーの利用定着に課題が残るなどの問題がありました。また定着しない原因としては、現場で多忙なメンバーに多くの情報を入力させることなどがありました。サイボウズが提供してきたSFA製品ユーザーの利用状況(※)を調査した結果でも、ほぼ90%のユーザーが限られた機能を中心に運用をしている結果となりました。サイボウズではこの状況を踏まえ、機能の使い勝手を追求し、グループウェアの機能を活かした新しい営業支援ツール「カスタマーノート for ガルーン」を開発しました。

(※) サイボウズ・サイボウズ総研より提供したSFA製品を利用中のユーザー約100社のヒアリング結果

■案件や顧客をシンプルに管理

「カスタマーノート for ガルーン」は、営業活動の中心である「お客様とのやり取り」に関する活動をシンプルに捉え、営業活動におけるコンタクト履歴や商談履歴、案件進捗がまとめて共有できるよう設計された案件・顧客管理ツールです。チームの活動状況を顧客軸で把握できるスケジューラーを搭載しており他メンバーの動きも一目で把握できます。利用者は、「ガルーン」のスケジュール登録時に顧客情報、案件情報と関連付けることができ、「誰が、何時、何をしたか」を営業マンのノートをめくり書いてゆくように使いこなせ、関係メンバー全員で情報共有することができます。これらの活動が案件・顧客軸で蓄積されていくので、顧客担当の変更や引継ぎにもスムーズに対応することができます。

▼案件パネル

The screenshot shows the Garoon software interface. The main panel displays case information for '印刷用紙商談' (Printing Paper Business). The interface is divided into several sections:

- Case Information:** A callout box on the left points to the top section, stating '案件情報 案件に関する情報が表示されます。' (Case Information: Case-related information is displayed).
- Summary Table:** A table showing sales, profit, and quantity for the case.
- Product Details Table:** A table listing products like '用紙' (Paper) and 'プリンタ' (Printer) with their respective sales and profit.
- Timeline:** A section showing the case start date (2012年11月27日) and the target date (2012年12月27日).
- Comments:** A callout box on the right points to the comment section, stating 'コメント 案件のコメントが表示されます。ファイル添付も可能です。' (Comments: Case comments are displayed. File attachments are also possible).
- Calendar View:** A callout box on the bottom left points to the calendar view, stating '案件予定・関連案件 案件に関連する予定と案件が表示されます。' (Case Schedule/Related Cases: Schedules and cases related to the case are displayed).

売上	利益	数量
600 千円	150 千円	101

製品カテゴリ	製品	製品売上	製品利益	製品数量
用紙	A4用紙(1000枚)	500 千円	100 千円	100
プリンタ	A3プリンタ	100 千円	50 千円	1

案件開始日	受注(目標)日	売上反映日
2012年11月27日(火)	2012年12月27日(木)	

Case Schedule: 2012年11月-12月. Today: 11/13 (火). 14:00-18:00. 往訪レトリ航空/本社...

■ 「カスタマーノート for ガルーン」概要

製品名	「パワーアップキットシリーズ カスタマーノート for ガルーン」	
ライセンス価格	新規基本ライセンス	9,000 円（税別） ※
	継続サービスライセンス	1,800 円（税別）
主要機能	<ul style="list-style-type: none"> ・ スケジュールと顧客と案件の各連携 ・ 予算/実績グラフ ・ 顧客基軸で予定・履歴が見られる顧客スケジューラー ・ 各種絞り込み・集計 ・ 各種一覧表示 ・ 各種通知 	

※ 基本ライセンスの最低購入数は 20 ライセンスです。

※ 「ガルーン」のサービスライセンスご契約期間中のみご購入いただける製品です。

※ サービスライセンスのご契約期間中のみ動作する仕組みになります。

■ 「サイボウズ ガルーン」概要

<http://products.cybozu.co.jp/garoon/>

高い拡張性を特長とした国内 2,700 社、140 万ユーザー以上の導入実績のあるエンタープライズ向けグループウェアです。社内の情報共有基盤としてのポータル機能、教育コストをかけずに全社に展開できる直感的なユーザーインターフェイスを備えています。日英中の 3 言語に対応した情報共有プラットフォームとして、クラウド環境や多様なモバイルソリューションにも対応しています。

■ 「パワーアップキットシリーズ」概要

<http://products.cybozu.co.jp/garoon/product/si/>

「パワーアップキットシリーズ」はお客様からいただくカスタマイズニーズの中でも特に要望の高い仕様を手軽に実現できるようパッケージ化したものです。ガルーンの機能として追加したいモジュールを選択してインストールすることで、すぐに機能を追加できるオプションとして、ガルーンの適合性を強化します。

パワーアップキットシリーズ概念図



■ 製品・購入についてのお問い合わせ先

サイボウズ インフォメーションセンター contactus@cybozu.co.jp

■ マスコミ各社様からのお問い合わせ先

サイボウズ株式会社 ソーシャルコミュニケーション部：渡辺 清美

〒112-0004 東京都文京区後楽 1-4-14 後楽森ビル 12 階

TEL: 03-6316-1160 / FAX: 03-5805-9036 / MAIL: pr@cybozu.co.jp

※記載された商品名、各製品名は各社の登録商標または商標です。また、当社製品には他社の著作物が含まれていることがあります。個別の商標・著作物に関する注記については、こちらをご参照下さい。

http://cybozu.co.jp/company/copyright/other_companies_trademark.html