

営業支援ソフト「PROナビ」

人を育てながら、チームを強くする!!最強の営業を可能にする組織営業力強化ソフト。

PROナビ Process Navigation System

PROナビ(プロセスナビゲーションシステム)は、現場への恩恵を優先にした組織営業力強化システムです。「提案営業」、「新規開拓営業」を長年経験し、営業現場での現実の問題を理解しているスタッフが要件定義しました。

1 営業プロセスが見える

- 商談を成約させるために必要なプロセスを明確にし、その営業プロセスを可視化します。
- 組織の全員がプロジェクトの全体像を把握することでお客様の信頼を得られます。

2 エキスパートのスキルを共有できる

- エキスパートのスキルが組織全員に行き渡り、高い営業力を持った組織に発展します。
- 質疑応答で現場への恩恵・スキル伝達を可能とし、トラブルを抑え、効率的な活動をサポートします。

3 コミュニケーションが活性化する

- 商談関係者を登録することにより、商談メンバー同士での情報交換が出来る為、的確な営業対応が可能となります。
- コミュニケーションにより、チーム力・組織力・企業力が高まり、市場の変化にすばやく対応することができます。

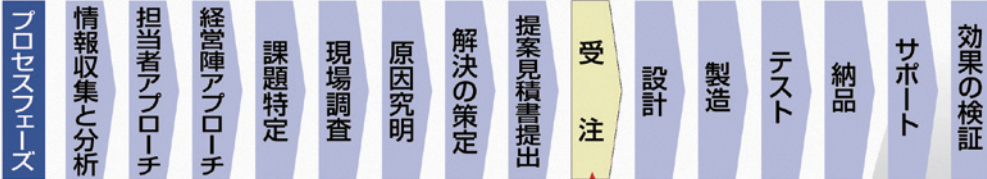
4 活動記録が共有ナレッジ・エビデンスになる

- 活動記録が履歴として残ることで、トラブル対応はもちろん、新規顧客開拓のヒントとしても活用できます。
- 日々の活動を人材育成に変えることができます。

【導入イメージ】

個人戦 今までのスタイル

受注できたら、後はよろしく技術さん!
「言った・言わない」のトラブルが発生しても確認となる情報なし!
プロジェクトの赤字工数も組織連携不足の原因が多い。



PROナビ導入後 組織戦 付加価値営業

効果や問題を知ることが次のお客様への提案のヒント!

効果

担当技術

担当営業

諸問題

プロセスフェーズは商品・商材ごとに自由に設定できます。

技術は、営業がお客様と約束したことが見える。問題があれば事前のアドバイスでトラブル回避。トラブルが発生しても記録は全て残っている。

【質疑応答イメージ】

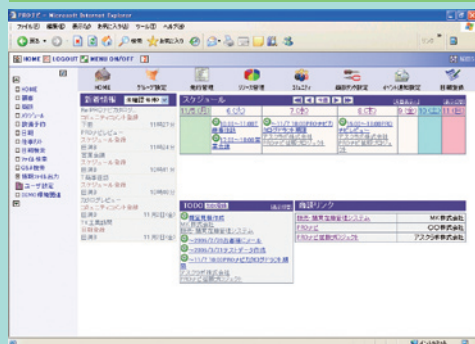


ディスパッチャー（振り分け役）はクライアント（現場担当）からの質問を最適なナビゲーター（エキスパート）へ受け渡します。人間が介在することで、組織の壁を越えて確実にナレッジを持つ人に質問を届け、回答を得ることができます。クライアントとナビゲーターは、その得意分野ごとに入れ替わる“持ちつ持たれつ”の関係です。

【製品画面】

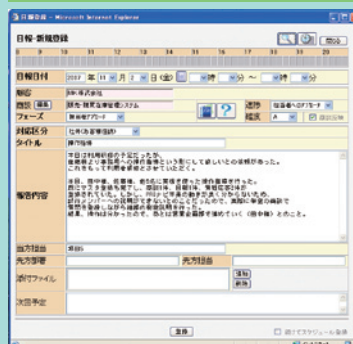
PROナビは、経験者・上司のスキル情報の提供・アドバイスなどにより現場を支援しスキルアップさせることを目的とすることで、一人一人を活かし、社員と企業の双方が成長できることを目指しています。

メインメニュー



「メインメニュー」では、商談関係者の活動情報が新着情報として表示されます。また自身のスケジュールの確認やTODOリストの確認、様々な検索機能も備わっています。

日報／日報登録画面



「日報登録」では、日々の日報入力により、商談情報へリンクされ、各商談をプロセス・時系列ごとに閲覧することが可能となります。

商談／対応履歴一覧画面



「対応履歴一覧」では、日報はもちろんのこと、質疑応答やファイル登録、コミュニティなど、この商談に関わる全ての活動情報が表示されます。

【導入事例】

日本ユニシス、NEC ネットズエスアイ、NTT データイントラマート(IT)
天満屋(百貨店)、日経BP マーケティング(マーケティング)

【動作環境】

intra-mart 製品
サポートOS
メモリ容量
対応WWWサーバ
Webブラウザ
対応RDB

WebPlatform Ver 6.0
Microsoft® Windows 2000 Server (SP4以上を推奨)
Microsoft® Windows 2003 Server (SP1以上を推奨)
2GB以上を推奨
IIS 6.0
Microsoft Internet Explorer (6SP2)
Microsoft® SQL Server 2005 (SP2以上を推奨)

お問い合わせ先
アスクラボ株式会社



□本社
〒708-0872 岡山県津山市平福 181-36
TEL (0868)28-2488 FAX (0868)28-3022

□東京支店
〒140-0015 東京都品川区西大井 6-10-10 福ビル2F
TEL (03)3772-8851 FAX (03)6426-2150
URL: http://www.asclab.com
E-mail: pronavi@asclab.com