

- 情報の共有化
- PDCAの活用
- アクション設定支援
- 状況把握
- 営業効率化
業務効率化
- シンプル自由度

Infonizer (インフォナイザー)

- ・PDCAサイクルを基軸に仕事のプロセスを管理
- ・営業の見える化、業務の見える化を実現
- ・時間軸、案件軸、顧客軸、社員軸など様々な軸で情報を閲覧・分析
- ・営業改革、業務効率化など“カイゼン”に役立つ指標を蓄積
- ・日報、スケジュール管理、案件管理機能
- ・内部統制を考慮したログ機能
- ・権限設定によるグループ毎の参照・書込み制限機能



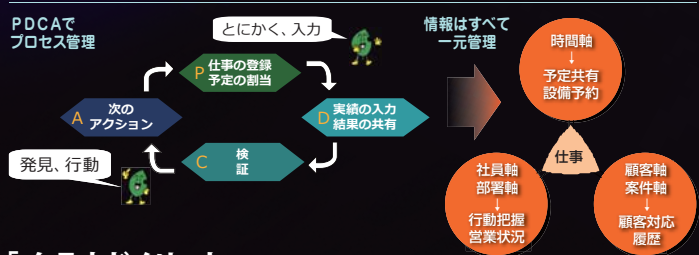
- 安心の低価格**
月額 17,850 円～
スタンダードプラン
20ID コースの場合
- スピード導入**
最短で 1 週間
スタンダードプランの場合
お申込からご利用開始まで
- バージョンアップ**
クラウド型だから、
ソフトの運用に
手間がかかりません

「Infonizer (インフォナイザー)」とは

Infonizer は、「PDCA に沿った効率の良い業務情報の管理と共有」により、「業務の可視化と効率化」を実現するクラウド型の業務システムです。日時を軸にした仕事の管理と顧客・案件などの様々な仕事関連の軸で整理・共有を行える、「グループウェア」と「SFA/CRM」の機能を簡素化して併せ持った、軽くて、導入も容易な情報共有システムです。



PDCAの流れに従って効率の良い情報の管理・共有が可能



「クラウドメリット」

クラウド型のアプリケーションなので、パソコンやスマートフォン、iPad など、さまざまな端末から利用することができ、オフィスや外出先など、あらゆるシーンで“いつもの環境で仕事ができる”という、非常に高い利便性が提供されます。



- 時代にあわせて、進化する。
- 取り巻く状況に素早く対応する。
- すべてに迅速に、そして価値を知る。
- 勝つための情報戦略ソリューション、

こんなお客様におすすめ

いまのグループウェアに不満！

結局、スケジュールしか使ってない！

- グループウェア/SFA/CRMなどを導入したけど、
- ・思ったほど効果が得られなかったお客様に。
- ・複雑・煩雑すぎて、結局使わなくなってしまったお客様に。

費用対効果が感じられない！

SFA や CRM はちょっと複雑すぎる！

- グループウェア/SFA/CRMなどの導入を検討しているけれど、
- ・自社の業務内容にうまくはまるものがなくてお困りのお客様に。
- ・初期導入の手間が膨大すぎて、踏み切れないお客様に。

シンプルで、自由度の高いツールが欲しい！

紙ベースの管理から脱却したい！

- 業務や営業、顧客の情報を紙やエクセルベースで管理して、社内ですぐ共有・活用できていないお客様に。

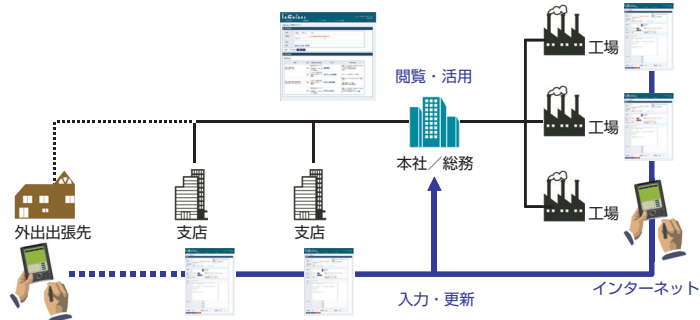
ナレッジの属人化を解消したい！

- 業務や営業、顧客に関わるナレッジが属人化していて、社内ですぐ共有・活用できていないお客様に。



● クラウドだからWebブラウザで、すべて管理

- クラウド型だから、すべての操作をWebブラウザから行えます。
- クラウド型だから、業務用の端末にクライアントソフトをいちいち入れる必要がなく、クライアントライセンス費用もかかりません。
- クラウド型だから、社内に専用サーバーを置いたり、離れた事業所のために専用回線を引いたりする必要がありません。
- クラウド型だから、複数の拠点をもち事業者さまや、事務所と工場が離れている場合などの事業者さまに最適です。



● 情報の入力

- 情報の入力は分かりやすい日報形式です。Webブラウザの画面ですので操作も簡単です。
- 会社のパソコンからだけでなく、外出先のパソコンやスマートフォン、PDAなどからでもご利用できます。



< 基本情報管理画面 >



入力
更新

● いつでもどこでも

- すべての操作がWebブラウザから行えますので、いつでも、どこでもご利用できます。出張や外出などの多い事業者さまに大変便利なシステムです。



● 充実した案件管理機能が標準で付属



- 日々の業務、営業情報の元となる案件の管理には、単体でも機能するレベルの案件台帳機能が標準でご利用いただけます。

● 携帯端末などと予定情報を共有

- ICS形式に対応したスケジュールソフトと予定の同期が可能です。

● さまざまな角度で情報を閲覧・活用

- 管理職の方やチームのリーダーの方が、社内の状況を容易に把握できます。
- 営業や業務の進捗状況などを、さまざまな軸で即座に把握できますので、従来のように報告書を引っ掻き回したり、スタッフ一人一人を回って確認する必要がなくなります。

< 顧客別情報管理 >



顧客別に案件毎に発生する情報を整理して、時系列に表示します。キーワードでの検索も可能です。

< 指定期間サマリー表示 >



日付毎、案件毎、スタッフ毎の各軸で切り替えながら、容易に概要を把握することができます。

< 顧客別対応一覧 >



営業面でフォローが漏れている顧客や、対応が遅れている案件を洗い出し、迅速な対応につなげていくためのツールです。

クラウド型業務アプリケーションサービス

ヨクデル

www.yokudel.com

StarmineBiz シリーズの実際のサービスサイトはこちらをご覧ください。

ケーススタディ

たとえば、営業現場の場合

外回りが多い営業部門の場合

迅速判断

営業スタッフからの報告を迅速に把握できるようになり、各種対応やフォローの判断を迅速に下せるようになります。

たとえば、介護施設の場合

仕事ごとにプロセスが異なる案件型ビジネスの場合

プロセスのナレッジ化

プロセスの一つ一つを、実行しながら自由に入力できるため、どんなプロセスの仕事でも管理でき、ナレッジの蓄積が実現します。

たとえば、介護施設の場合

24時間体制の現場で、スタッフ間の日々の引継に、高い緻密さが要求される場合

状況把握

申し送り事項が電子化されたことで、状況把握が容易になり、入居者への対応やフォローの判断を迅速に下せるようになります。

情報の共有化

入居者の「今までの」情報が、家族や本部、提携の医療機関などと共有されているので、万一時の場合や緊急の場合でも、適切な対応をとりやすくなります。

お問い合わせ

価格

プラン	コース	ID数	容量	初期費用	月額費用	導入費用例
ヨクデル Standard	コース 20	20 ID	1 GB	157,500 円	17,850 円	ヨクデル Standard プラン コース 20 の場合 ■初年度費用 初期設定費 157,500 円 月額利用費 17,850 円 × 12 371,700 円 ※導入時のオプションは 含みません。
	コース 40	40 ID	2 GB		35,700 円	
	コース 60	60 ID	3 GB		53,550 円	
	コース 80	80 ID	4 GB		79,800 円	
	コース 100	100 ID	5 GB		118,650 円	
ヨクデル Enterprise	コース EX30	無制限	30 GB	157,500 円	945,000 円	■2 年目以降年間費用 月額利用費 17,850 円 × 12 214,200 円
オプション	導入コンサルティング	157,500 円～	データ移行	63,000 円～		

※ご利用料金は初年度のみ一年一括で前払いとなります。
 ※お支払い方法：銀行振込(お申し込み後、ご請求書を発行致します。)
 ※プラン変更時にはサーバー移行のため、再度、初期費用が発生します。
 ※導入コンサルティング費用は、導入支援を必要とされる場合に発生します。
 ※データ移行費用は、他システムからの情報投入作業をご希望される場合に発生します。

開発元・販売元

レクポート株式会社

http://www.lecport.com/ e-mail:lec-sales@lecport.com

山形本社 〒994-0034 山形県天童市本町 1-4-35 フロムワン 3 階
 TEL:023-656-8566 / FAX:023-656-8567(平日 10:00 - 17:00, 土日祝休)
 東京支店 〒150-8512 東京都渋谷区桜丘町 26-1 セルリアンタワー 15 階
 TEL:03-5809-1680 / FAX:03-5809-1686(平日 10:00 - 17:00, 土日祝休)

日報を変えると劇的に業務が変わる!

日々の業務で発生するさまざまな情報を活用する画期的なソリューション

インフォナイザーで業務改革

- 日々発生する膨大な情報を効率良く把握したい!
- 複数のメンバーで対応する作業を効率化したい!
- 移動時間や待ち時間などを上手く活用したい!
- 面倒な仕組みの情報管理を改善したい!
- 対応の遅れを防ぐための状況把握の負担を軽減したい!
- セキュリティに配慮しつつ利便性も高めたい!

インフォナイザーとは

日々の情報管理の効率化で、業務上の課題を解消し、売上の拡大に貢献するクラウド型のシンプルな日報システムです。

従来の日報では

記録として残るが、情報の活用は**困難**

- 日報を入力して
- ファイリングするだけ



インフォナイザーなら

日報を**成長戦略**に活用できます!

- 営業報告
- 顧客対応履歴
- 予定共有
- 行動把握
- 営業機会発掘
- 情報共有

情報共有

- 案件型業務のプロセス管理
- 成功・失敗事例の蓄積 (ナレッジマネジメント)

営業力の向上

- 業務の高効率化
- 派遣スタッフの日報として

正確で効率的な引継ぎ

- 営業・業務の見える化
- チームで共有履歴と状況と計画

PDCA

- フレームの導入
- 外出先からも使えるモバイル日報
- 新人教育の活きた教材に

顧客対応履歴

日報が仕事を**変える!**



最大
2ヶ月
無料

お試しキャンペーン

実施中!

Infonizerのスタンダードプランで無料お試しキャンペーンを実施中。

- ▶ 実際の環境を無料でお試し頂けます。
- ▶ 継続でご利用される場合は、そのまま移行できます。
- ▶ 費用は一切かかりません。

安心の低価格

月額 17,850 円～
スタンダードプラン
201D コースの場合

スピード導入

最短で 1 週間
スタンダードプランの場合
お申込からご利用開始まで

iパック

iPad, iPhone
とのソリューションパック
もご用意



営業力強化を目的とした日報システム導入のご提案

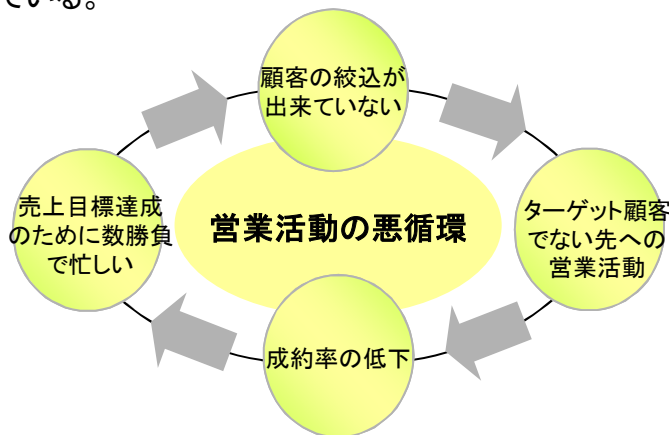
レクポート株式会社

ご提案の目的

販売実績の伸び悩みを解消すべく、日報システムを導入、その利活用によって営業基盤の再構築・強化を図る

現状課題

- 多数の顧客、案件を抱え、対応漏れが多くなってきており、営業機会を損失している。
- 状況分析が十分でない中で、営業活動を行っているため、受注率が低下し、売り上げ目標達成のために、“数打ちや当たる、式の営業”になっており、なお繁忙を極めるために、計画営業が出来なくなっている。



日々発生する膨大な情報を効率良く把握したい！

対応の遅れを防ぐための状況把握の負担を軽減したい！

移動時間や待ち時間などを上手く活用したい！

課題解決の方策

- データベース型の日報システム「Infonizer」を導入することにより、顧客分析とそれによる機会の選別を可能とし、顧客毎の営業活動の濃淡をつけさせることで、受注率をあげ、売上向上を図る。

- 日報システム「Infonizer」の導入効果

1. 営業情報のデータベース化で、営業状況の検証や機会の発掘が可能に。

- 顧客ごとの対応状況や受注・商談サイクルの確認が可能になり、営業効率が向上する。
- 顧客ごとの最適提案を行う事が容易になる。

2. 社内で顧客データや提案・見積もり内容を閲覧可能に。

- 製品開発や納入品質の向上に寄与
- 広報宣伝部門における、販促・PR活動への反映

3. 顧客ニーズやクレーム情報のタイムリーな把握

- 類似顧客における共通需要の把握や新規需要事例の共有化で、提案内容を最適化
- 部員・部門間の競争意識の醸成

費用/効果

- 日報システム「Infonizer」を導入することにより、顧客分析と営業機会の発掘を可能とするため、営業費用は、営業社員1人当たり月額費用1千円×20人＝月額2万円の増加
- 効果は、売上が1000万円として、営業の効率化による受注確度が5%上がった場合、粗利益にして月額15万円以上の貢献。