

●信頼関係・顧客満足度の向上

確実に実行・・・履歴や問合せ・来店時の内容を記録し、約束した内容の
実行確認が可能です
簡単に停止・・・個人情報保護法による情報発信の停止依頼に対応しています
更新時期・・・更新講習の時期を把握し、案内送付が可能です
メンテナンス・・・所持器材を把握し、案内送付が可能です
待たせません・・・履歴検索により素早い対応が可能です
聞きません・・・レンタル器材サイズを自動表示します

●情報を正確に素早く把握

安全です・・・一人一人の前回参加内容や体調等を簡単に把握出来ます
予約ミス・・・2重予約やレンタル不足を防ぎます
不測の事態・・・緊急連絡先情報を携帯し素早い対応が可能です
的確な情報発信・・・未受講の講習や未参加の地域を把握し、継続教育への参加や
顧客ニーズを把握します
資金計画・・・売掛金・買掛金の管理により、回収・支払予定の計画が可能です

●顧客獲得率アップ・経費削減

簡単に把握・・・お店を選んだ理由を知り、お客様が来る広告を把握し、広告費
の削減や有効活用が可能です
無駄にしません・・・宛名ラベル印刷時に印刷開始位置指定により、途中まで使用し
た用紙も使用可能です
印刷しません・・・印刷プレビューにより、不必要な印刷を行いません
数の把握・・・在庫数を正確に把握し、最小限のリスク管理が可能です

●利益率アップ

自動設定・・・お客様情報より購買力を自動設定します（変更可）
利益アップ・・・お客様の購買力を把握し、活用する事で利益率の高い商品は購買力の高いお客様へ販売をし、購買力の低いお客様へも、
より利益率の高い商品へ販売アプローチをする事が可能です
また、取引メーカーの商品を固定化し多彩なバリエーションを作成する事により高い利益率を確保することが可能です
例えば、利益率が高・中・低と3種類の器材セットを用意し販売する場合には
■購買力=高 → 利益率=高 ■購買力=中 → 利益率=高・中 ■購買力=低 → 利益率=中・低
上記のような基本販売方針を推進し、お客様との会話の中で購買力=低のお客様にも利益率=高の商品販売を行うことに
より、更に高い収益が望めます
このシステムを使うことにより、購買力=低と設定されているお客様が購買力=高に変化し、本来のお客様の購買力を
知ることが出来ます
売上管理・・・担当者毎の売上金額を把握する事が可能です。また、売れ筋商品や長期在庫商品を簡単に把握し、在庫調整等を行う事も
可能です

●情報発信の省力化

ボタン1つ・・・アドレス指定後のEメール作成画面の自動表示が可能です
ラベル印刷・・・宛名ラベルの印刷が可能です

●データ入力や日常業務の簡素化

短時間で稼働・・・エクセルや他住所録等から顧客データの変換が可能です
最小限・・・不必要な項目は入力をしなくても登録が可能です
自動登録・・・講習・ツアー完了時の履歴登録は自動です
顧客への売上情報登録、売上情報からの自動発信指示や在庫自動
出庫、仕入情報からの在庫自動入庫等、各システムが効果的に
リンクされています

●パソコンは良くわからない

安心です・・・オンラインサポートで自動アップデートや障害時の対応、
データの調査等が可能です

「商オナビ!」とは
効率の良い業務運営の為に、情報を「管理」するのではなく「活用」するソフトウェアです