

## システム導入費用

NICE 営業物語 on kintone は、お客様が希望される運用方法に合わせてプランを選択してご利用いただけます。

### NICE 営業物語 on kintone テンプレート

テンプレート	顧客管理	案件管理	営業レポート	キーマン管理	お問い合わせ管理	スケジュール管理	報告一括登録	案件進捗連携更新	見積り管理	グループウェア連携	名刺管理連携
スタンダード	●	●	●	●	●	—	—	—	※	※	※
フルバック	●	●	●	●	●	●	●	●	※	※	※

● … 標準提供 ※ … オプション提供（別途プラグインが必要になります） — … 提供無し

### kintone スタンダードコース

月額 ¥1,800.- / 1 ユーザー

※導入初年度は、上記金額の他に年間保守費用（¥240,000〜）をいただきます。次年度以降は、保守の加入は任意でご判断いただけます。  
 ※NICE 営業物語 on kintone をご利用いただく場合、kintone スタンダードコースの契約が必要になります。  
 ※kintone スタンダードコースは、10 ユーザーから契約可能です。  
 ※見積り印刷オプションをご利用いただく場合、ソフトウェア提供のレポート PDF または レポト EXCEL の購入が必要になります。  
 ※その他、お客様のご要望に合わせたカスタマイズも承ります。（別途お見積りとなります。）

## kintone のご紹介

kintone はさまざまな業務システムをスピーディーに作成できるクラウドサービスです。



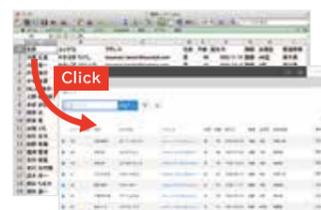
表計算ソフトよりも快適に、専門システムより柔軟に、  
 自社でシステムを開発するよりスピーディー&低コストに、  
 「サクッと」思いついた業務改善をすぐに実行できるのが特徴

kintone ならだれでも簡単に Web アプリを作ることができます。

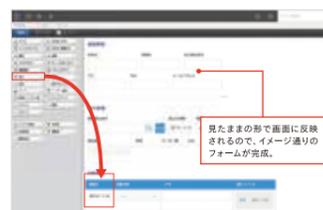
テンプレートから選ぶ



Excel ファイルを読み込む



ドラッグ&ドロップでカスタマイズ



30日間無料でお試しいただけます

NICE営業物語 kintone

検索

# NICE営業物語 on kintone

チームの営業力向上！営業情報共有ツール

部門の垣根を越えて営業情報を共有



● このカタログの内容は 2024 年 10 月現在のものであり、記載内容は予告なく変更することがあります。  
 ● 記載された会社名及び製品名は各社の商標または登録商標です。

株式会社 **システムズナカシマ**  
<https://www.systems.nakashima.co.jp/>

- 東京 〒103-0022 東京都中央区日本橋室町 4-6-2 菱華ビルディング 11 階  
TEL: (03) 6262-0102 FAX: (03) 6262-0103
- 岡山 〒700-0982 岡山県岡山市北区中島町 2-3-19  
TEL: (086) 234-8111 FAX: (086) 234-8355
- 大阪 〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原 2-14-14 新大阪グランドビル10階B室  
TEL: (06) 6396-5748 FAX: (06) 6396-5749
- 名古屋 〒468-0015 愛知県名古屋市中区天白区原 2-3207 原 IT ビル 3 階  
TEL: (052) 800-5911 FAX: (052) 800-5912
- 仙台 〒980-0014 宮城県仙台市青葉区本町 1-2-20 KDX 仙台ビル 8 階  
TEL: (022) 713-7088 FAX: (022) 713-7090
- 九州 〒816-0097 福岡県福岡市博多区半道橋 1-16-14  
TEL: (092) 481-9038 FAX: (092) 473-8746
- 本社 〒709-0625 岡山県岡山市東区上道北方 688-1  
TEL: (086) 279-7700 FAX: (086) 279-4798



# 営業DX 働き方の変化に柔軟に対応出来るツール

## 雲のような柔軟性で「変えたい事」「やりたい事」「繋ぎたい事」を実現

NICE 営業物語 on kintone は、サイボウズ社の kintone をベースに開発した営業支援システムです。営業担当者の日々の活動をグループで共有して商談の進捗管理や予算実績管理が行えます。各種フォームは、お客様の営業スタイルに合わせて自由にカスタムできます。自社の営業スタイルにフィットしたシステムなので定着率も高く多くのお客様にご利用いただいています。また、運用いただく中で「こんな情報を管理したい」「システム連携がしたい」など多くのご要望をいただきます。NICE 営業物語 on kintone は、柔軟性・拡張性が高くお客様の様々なご要望に対応が可能です。



システムに合わせるのではなく  
自社の営業スタイルに合わせてられます



## NICE 営業物語 on kintone の導入効果

- 営業活動・売上の可視化により、上司による的確な指示ができ売上アップ！
- 外出先での営業報告や情報確認が可能になり、営業活動時間が増加！
- 案件管理の標準化により、営業スキルの平準化を実現！
- 顧客情報の一元化により、顧客状況把握と効率よい顧客コンタクトを実現！
- 営業情報・顧客情報の一元管理により、リアルタイムな実績把握が可能！
- 各種業務システムとの連携により、会社全体の業務効率化が可能！

## 営業情報を担当者ごとに最適なかたちでご提供します

営業担当者から日々入力される営業報告をベースに、NICE 営業物語 on kintone が自動的に集計し、経営者・管理者・企画担当者・営業担当者が見たい情報をそれぞれ一番見やすい形で提供します。経営者の方には「見込み」を、管理職の方には「案件」を、企画担当者には「ニーズ」を、営業担当者には「顧客」を見える化して提供します。



経営者

### 実績や見込みをタイムリーに把握し経営に活かす



拠点別の実績・見込み把握



ポータルで全社状況を一目で把握



重点顧客や販売店の見込みを把握



管理者

### チームが抱える商談の進捗を管理し受注に導く



各営業の商談を一元管理



各営業の商談進捗状況を可視化



各営業のスケジュール共有



営業担当者

### 報告業務の効率化で営業スピードを加速



外出先や移動中に営業報告



キーマンを把握し的確な営業



案件に紐づいた見積書作成



企画担当者

### 顧客ニーズや商品別のニーズを把握し施策を打つ



顧客ごとの活動を一元管理

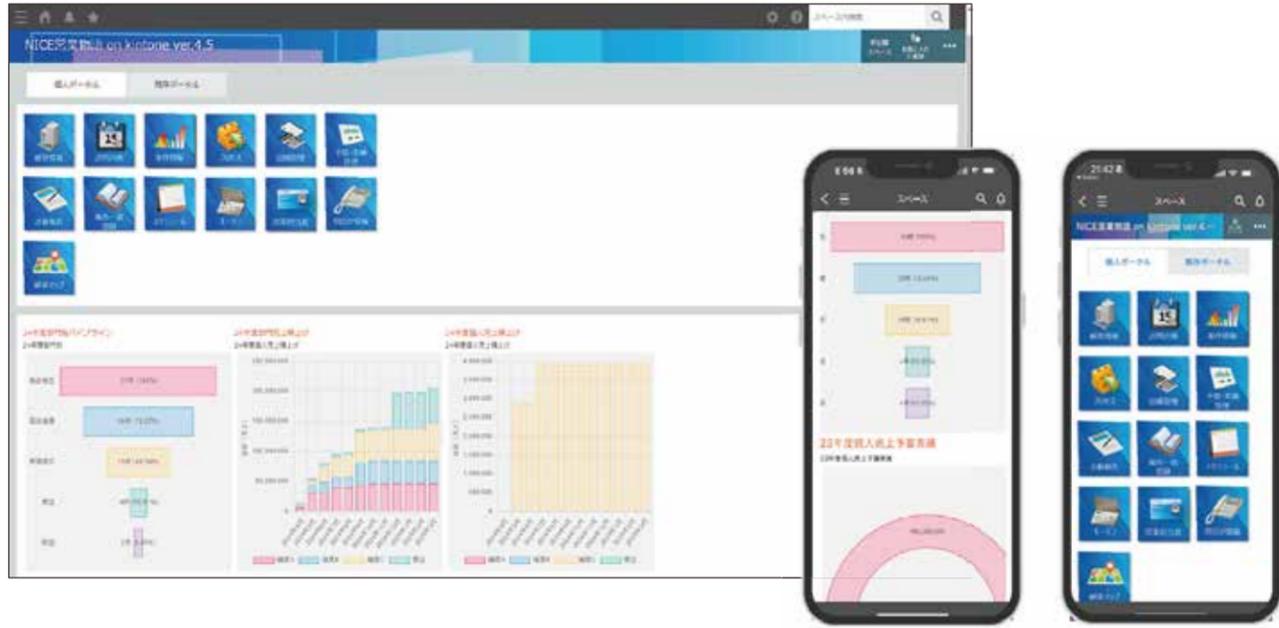


問い合わせや対応履歴を管理



施策に合わせてフォームを変更

## 個人ポータルでそれぞれの立場にあった進捗の見える化



個人ポータルは、ログインユーザーごとに利用する機能アイコンやグラフを設定できる機能です。営業担当者の方は、報告と案件管理に絞って機能を表示させたり、管理職の方は、個人実績の他に管理する部署の実績や見込みを確認するための集計グラフを表示したりと自由なカスタマイズが可能です。

## ログインユーザーごとに機能アイコンやグラフを自由に設定可能

**管理者**

管理業務上で必要な機能アイコンを表示

管理する部署の実績や見込みを集計したグラフを表示

**営業担当者**

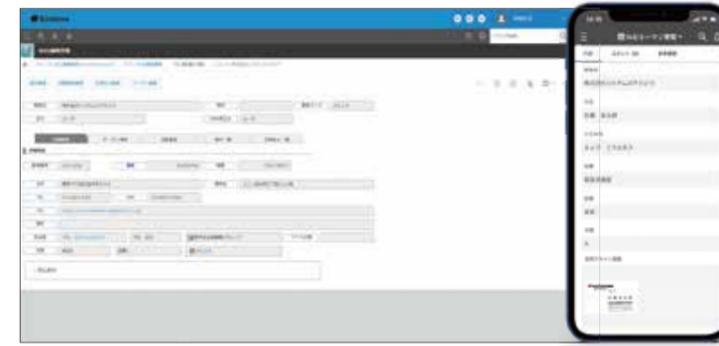
営業活動に必要な機能アイコンのみ表示

個人の案件・活動のグラフのみ表示

ポータル表示パターンは複数設定可能

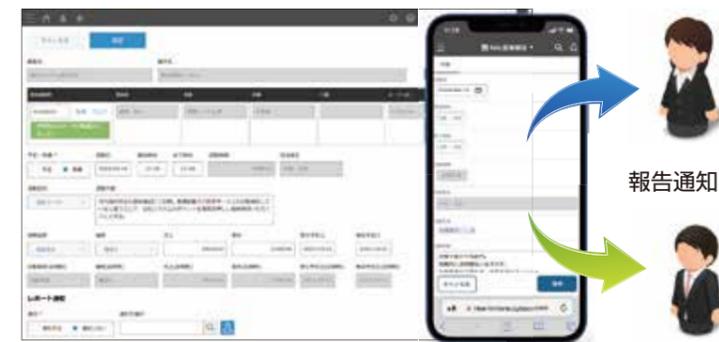
ポータル名	機能アイコン	グラフ	コメント
000001	報告	案件	基本パターン
000002	報告	案件	簡易パターン
000003	報告	案件	詳細パターン
000004	報告	案件	カスタムパターン
000005	報告	案件	その他

## 顧客を軸に訪問履歴・案件一覧・キーマンなどの情報を一元管理



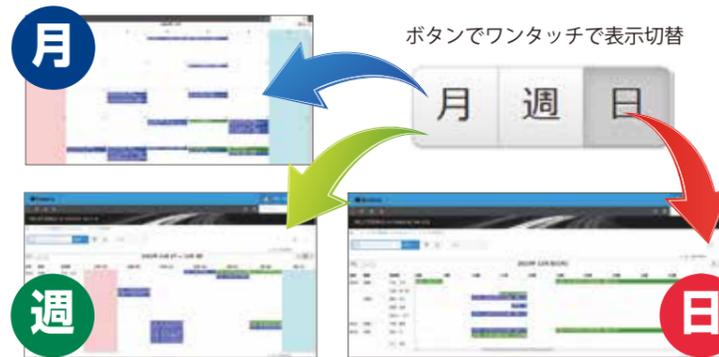
顧客情報を軸に訪問履歴、案件一覧、キーマン情報、問い合わせ情報など各種アプリで管理している情報と顧客を紐づけて一元管理できます。タブを切り替えて詳細な情報を確認できます。顧客ページごとにコメント欄があり関係する営業担当や保守サポート担当との情報のやり取りが可能です。

## 日々の活動をどこからでも報告、一括報告でまとめて報告も可能



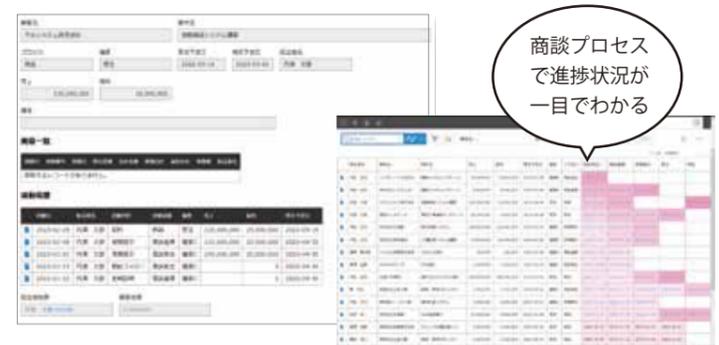
移動時間や空き時間を活かして営業報告の作成が可能です。一括報告フォームを利用すればルート営業などで複数社訪問した報告も一括で作成が可能です。入力の手間を省くために選択形式で簡単に作成可能です。また、関係者に報告を通知することも可能です。

## メンバー間でスケジュールを共有でき予定調整が容易に行える



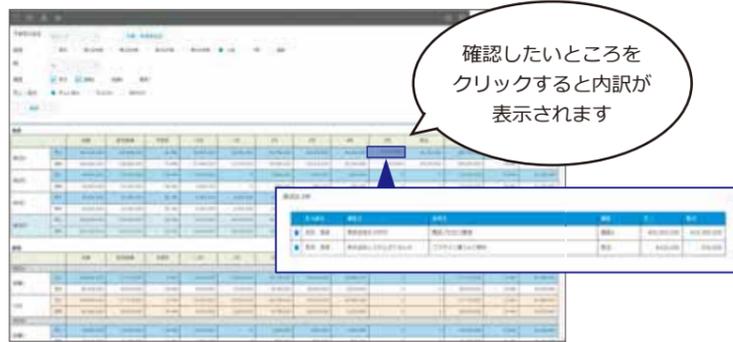
kintoneの標準機能で実現できない、月・週・日でのスケジュール表示が可能です。表示パターンも自由に設定でき、所属するメンバーのスケジュール確認・共有が可能です。組織をまたがったプロジェクト単位でのスケジュール表示も可能ですので、予定の調整を簡単に行う事ができます。

## 案件管理でアクション履歴を管理し商談プロセスで進捗を見える化



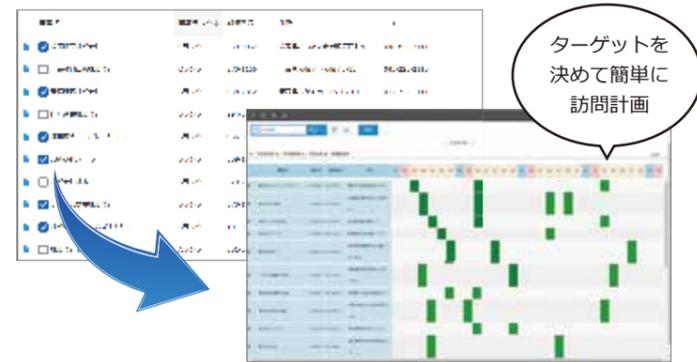
複数並行して進む案件を一元管理し進捗状況を一目で把握できます。案件に関わるメンバーを把握しどれくらいの工数が掛かっているかも把握できます。長期案件などで担当引継ぎがあった際も案件に対する活動状況を遡って確認することが可能です。

## 予算実績管理で目標に対する進捗状況を見える化



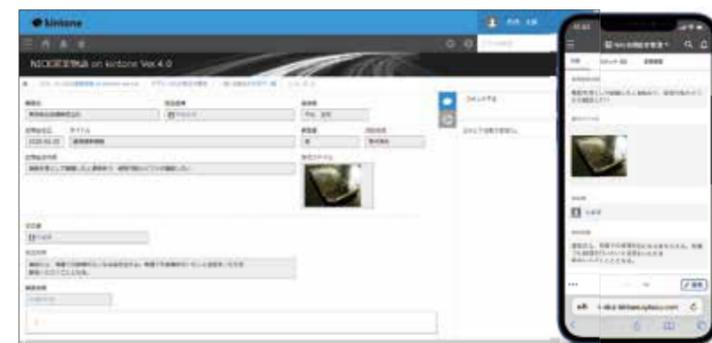
予算管理では、期初に立てた目標に対しての進捗がどれくらい進んでいるかを確認できます。一覧表では、グループ単位での実績や達成率も確認でき、グループに含まれるメンバー全ての状況を把握できるため会議などの場面でそのまま資料としてご活用いただけます。

## ターゲット顧客を選定して一ヶ月間の訪問計画を策定可能



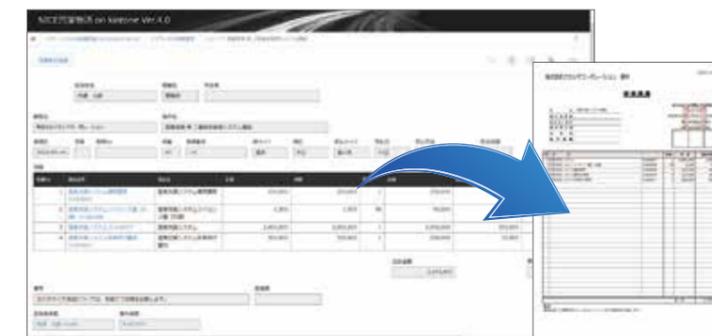
営業担当が一ヶ月の訪問計画を簡単に作成できます。エリアを絞って近隣のお客様に集中して訪問するなど、様々な訪問計画に活用できます。訪問計画は、画面上に対象となる顧客とカレンダーが表示され訪問したい日付をクリックし保存することにより、予定として簡単に登録することができます。

## クレームやお問合せの対応漏れを防ぎ顧客対応品質を向上



お客様からいただいたお問い合わせやクレーム情報を管理し対応状況などを管理できます。緊急度などを設定できるため優先順位を付けて対応を行うことが可能です。お問い合わせやクレーム内容から製品改修のポイントや顧客対応改善のヒントを読み解くことが可能です。

## 社内の見積書の標準化が可能（オプション）



見積書作成オプションでは、シートに入力した内容で見積書を作成し PDF 出力することが可能です。資材&単価などのマスタを設定しておくことで誰でも共通の金額で見積作成が可能です。作成した見積は商談に紐づけて管理することが可能です。

※別途帳票出力プラグインが必要となります。

## 新しいオプション機能

### 新機能① Google マップ連携オプション 案件フォローを効率化し、商談の機会を創出します



顧客情報に登録されているデータを区分単位で Google マップ上に表示することができます。表示されたピンをクリックすると、顧客の基本情報が表示され、直近の活動履歴を確認できます。モバイル端末から実行すると現在位置付近の顧客情報を表示できるので、近隣の顧客へ効率よく訪問することが可能です。



※別途 Google マップの契約が必要となります。また、GEO コード変換は別途必要となります。

### 新機能② 生成 AI 連携オプション 生成 AI によるアドバイスで営業活動を支援します



問合せの文章ひな型を事前に作成し、選択方式で入力内容を決めることで、簡単に生成 AI に問合せができます。生成 AI から最適なアドバイスを得ることで、次のアプローチの準備が容易になります。

**活用例 1**  
案件のクローズのシーンまで進んでいるがなかなかクローズすることができない時、地域・業種・シーンに合わせて生成 AI に問合せを行い、適切なアドバイスが得られます。

**活用例 2**  
現在商談中のお客様で、その地域・業種での競合・課題・特徴などを生成 AI に問い合わせることにより、商談対応を行う上でのヒントを生成 AI から得られます。

※別途 OpenAI との契約が必要となります。