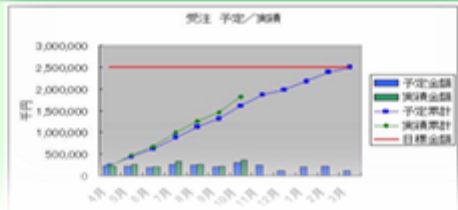


Day Cast

貴社のCastの一員 Debut! (Communication And Sales Technology)

業績向上の決め手は「営業力の強化」です

個人プレーではなく、会社総力戦での
営業活動を支援します



★受注チャンスの拡大

- ①上司・経営者による
トップセールスの機会を逃さない
- ②社内のノウハウや情報などを
営業活動に有効活用

★営業状況の可視化

- ①予算・実績達成状況
- ②進捗、アプローチ状況
- ③長期に渡る顧客との取引、折衝状況
- ④長期未決着案件の把握
- ⑤重要案件の確認



★顧客満足度の向上

- ①活動遅延・漏れなど訪問状況を一目で把握
- ②顧客の取引状況、最新状況を経営者が
いつでも把握

★営業育成

- ①担当者異動などによる引き継ぎ効率化
- ②ナレッジ・マネジメントによる人材育成
- ③社員間（同僚・先輩）との意見交換



<主な機能>

■ 受注促進機能 「気になる」、「交換日報」

⇒ 受注活動の推進、スムーズな社内連携と蓄積した情報の有効活用

受注
チャンス
拡大

■ 活動状況管理機能「予実管理」、「日報一覧」、「案件分析」

⇒ 今の実績と営業マンの案件状況・活動状況を一目で把握

営業状況
可視化

■ 訪問状況漏れ防止機能 「ほったらかし顧客」

⇒ 簡単操作で、長期未訪問顧客を把握

顧客満足度
向上

※現在開発中

■ コミュニケーション機能 「交換日報」

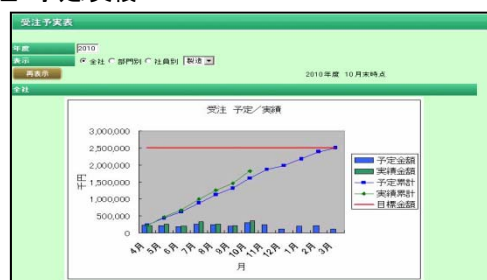
⇒ 社内各部署や上司からの支援を受けることで営業マンの育成に活用

営業育成

<画面イメージ図>

案件状況一覧

受注 予定/実績



交換日報

■ 定価 OPEN

■ 動作環境

サーバー Windows Server2008(32ビット版) 又は
Linux CentOS
データベース My SQL5
クライアント IE8

※動作環境については、推奨仕様ですので、ご導入の際には
当社営業へ相談下さい。

※導入型もしくはASPによる導入構築サービスもございます。

※詳細につきましては、当社営業までお問い合わせ下さい。

■ 開発、販売元 お問い合わせ

宮崎市大字赤江字飛江田224番地

株式会社 デンサン
ソリューション営業部

TEL (0985)56-4110

<http://www.densan-soft.co.jp>