

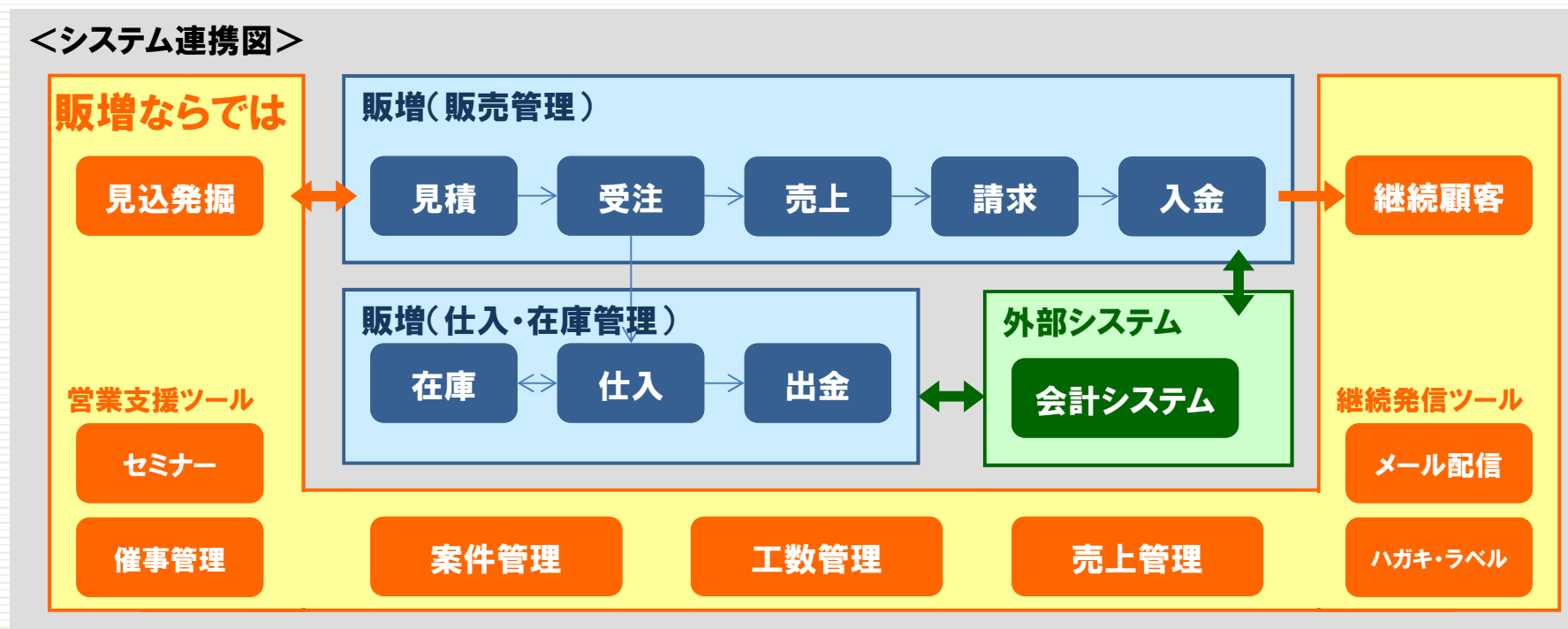
販増

Rev1.0

商談開拓～売上分析までの販売プロセスをトータルに見える化！

販増

「販増」で御社の業務をしっかりサポートします。
会計等の外部システムとの連携はもちろん、「業務の見える化」機能によって、単なる販売管理を超えた、営業成果(数字)を作り上げていくソリューションをご提案いたします。



経営計画立案 ~ PDCA

経営計画

経営計画の立案から、売上進捗を表示しPDCAを回すための情報を提供します。

- ・立案した経営計画をもとに売上目標を設定します(売上分類単位)
- ・期中は売上実績から自動的に集計をして、売上進捗をリアルタイム表示します。



経営資料、会議資料を手作りする必要はありません。

■ 予算登録

売上目標設定一覧

年度 2018

検索

全 132 件 | 最初 ◀ 前ページ 1 / 1 次ページ ▶ 最後 |

| 品目種類 | 07月 | 08月 | 09月 | 10月 | 11月 |
|--------|------------|------------|------------|------------|------------|
| ハードウェア | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ソフトウェア | 35,000,000 | 35,000,000 | 35,000,000 | 35,000,000 | 35,000,000 |
| 消耗品 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| コンサル | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 修理 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 派遣 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 保守 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 納入・設置 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 経費 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 値引き | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 月額徴収 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 合計 | 35,000,000 | 35,000,000 | 35,000,000 | 35,000,000 | 35,000,000 |



■ 売上進捗

売上進捗確認一覧

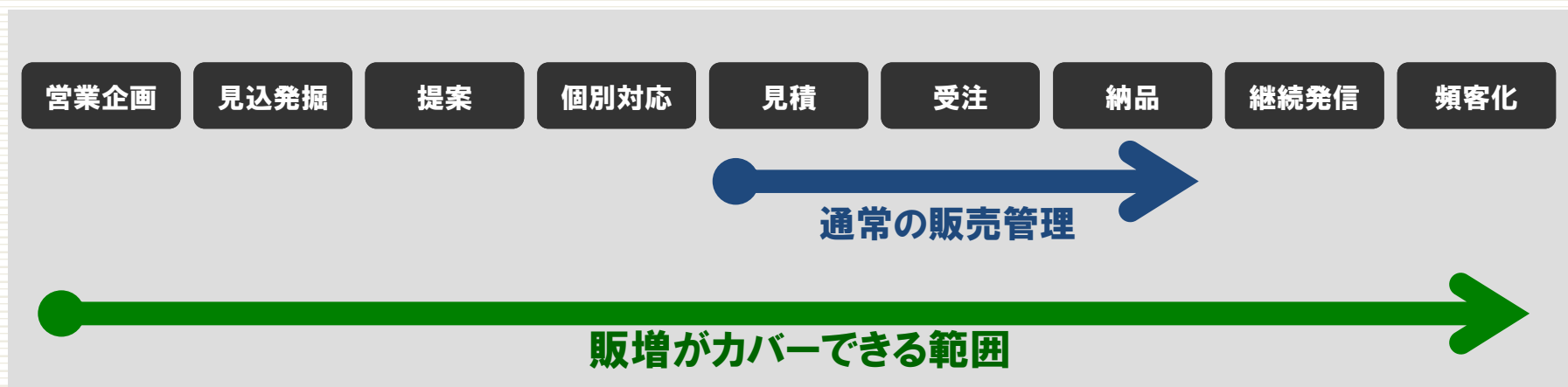
年度 2019 マイナス金額を除外する 検索

| 品目種類 | 05月 | 06月 | 07月 | 08月 | 09月 | 合計 |
|--------|----------------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------------|
| 焼き菓子 | 売:14,760 目:0 (0.00%) | 売:400 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:15,160 目:0 (0.00%) |
| ロールケーキ | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) |
| プリン | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) |
| ゼリー | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) |
| ソフト | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) |
| 誕生日 | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) |
| | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:0 目:0 (0.00%) | 売:1,011,897 目:0 (0.00%) |



販増機能の領域

販売管理や仕入・在庫管理システムは、一連の業務の一部をシステム化したに過ぎません。お客様にご契約いただくまでのプロセス、ご契約後のプロセスをシステム化することで、社員一人一人の資産を会社全体の資産として活用出来るようになります。



販増で3つの見える化を実現します。

営業の見える化

見込客の発掘 & 商談
開拓につなげます

作業の見える化

作業者の工数管理で
コスト削減を目指します

社内の見える化

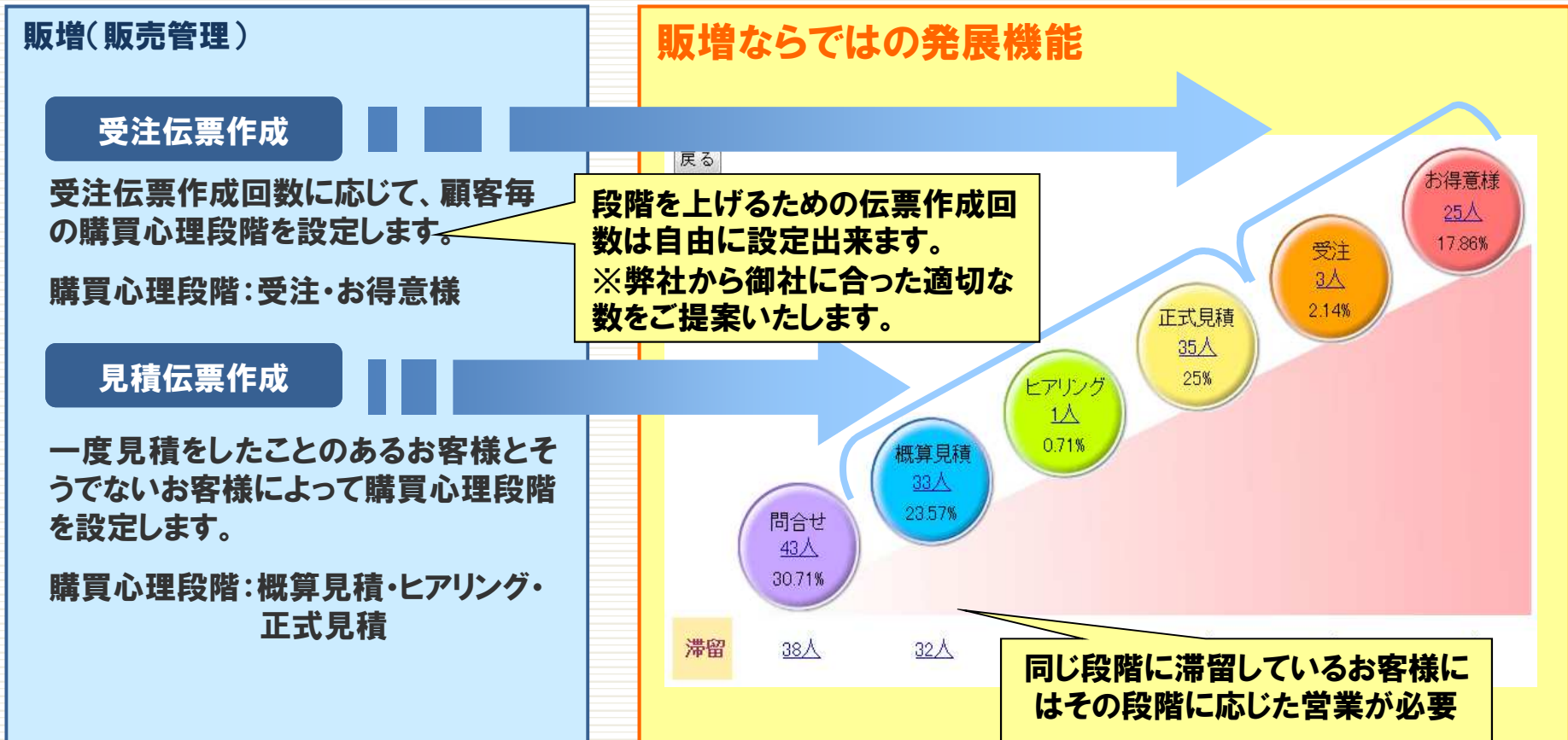
工程管理・詳細分析で
マネジメント管理が簡単

営業の見える化



見込客の発掘 & 商談開拓につなげます

お客様の購買心理を意識した営業プロセスを設計します。その段階に応じた営業活動をして目的を達成します。営業支援ツール(購買心理段階)を連携させることで**営業活動が見える化**します。



作業の見える化



作業者の工数管理でコスト削減を目指します

受注伝票を作ると、案件という概念に自動連携します。この案件ごとに日報から作業時間が書き溜まってくるので、売上金額に対する作業コストが算出できます。**作業時間の見える化**です。

販増(販売管理)

受注伝票作成

受注伝票作成時に案件に自動登録を行います。

作業時間(コスト)確認

作業時間 15h 30h
 作業コスト 30,000円 45,000円

| | | | | |
|----------|---|---------|---|---------|
| 売上 | < | 作業コスト | + | 仕入 |
| 100,000円 | | 75,000円 | | 30,000円 |

✕ 既に赤字!
粗利が分かるようになります。

作業者の単価を設定すれば、作業コストも見える!

販増ならではの発展機能

| No. | 案件名 | 業務ID | 担当者名 | ステータス | 得意先 | 活動履歴 |
|-----|----------|------|-------|-------|------------|----------------------|
| 16 | ... | 1110 | 牧野 健一 | 受注 | | 活動履歴 |
| 38 | ... | 2002 | 牧野 健一 | 受注 | | 活動履歴 |
| 59 | ... | | 牧野 健一 | 受注 | 非営利活動法人... | 活動履歴 |
| 65 | ... | | 山西 章一 | 受注 | 株式会社... | 活動履歴 |
| 50 | ... | 1012 | 牧野 健一 | 受注 | 株式会社... | 活動履歴 |
| 32 | 販増管理(販増) | 1236 | 牧野 健一 | 受注 | ... | 活動履歴 |
| 33 | ... | 1235 | 牧野 健一 | 受注 | ... | 活動履歴 |
| 34 | ... | 1234 | 牧野 健一 | 受注 | ... | 活動履歴 |
| 56 | ... | ... | ... | ... | ... | 活動履歴 |
| 57 | ... | ... | ... | ... | ... | 活動履歴 |
| 79 | ... | ... | ... | ... | ... | 活動履歴 |

| 予定 | 実績 |
|--------|--------|
| 9 販増入力 | 9 販増入力 |
| 10 | |
| 11 | |
| 12 | |
| 13 | |
| 14 | |
| 15 | |

| | |
|------|----------|
| 日報 | |
| 控除時間 | 01時間 00分 |
| 普通残業 | 00時間 00分 |
| 深夜残業 | 00時間 00分 |
| 休日出勤 | 00時間 00分 |
| 代休日 | |
| 合計時間 | 08時間00分 |

案件ごとにどれだけ作業したか時間を登録。

社内の見える化



工程管理・詳細分析でマネジメント管理が簡単

案件は工程管理としても活用できるので、受注案件の作業状況が全員に共有できます。また、詳しい売上分析ができ必要なメンバーに共有ができます。**社内の見える化**です。

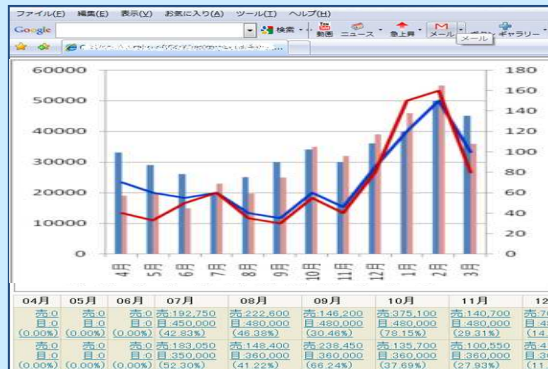
販増(販売管理)

受注伝票作成

受注伝票作成時に案件に自動登録を行います。

詳細な分析

単純な売上データを多角的に分析することが出来るようになります。



販増ならではの発展機能

| No. | 案件名 | 業務ID | 担当者名 | ステータス | 得意先 | 活動履歴 |
|-----|-----|------|-------|-------|----------------|------|
| 16 | ... | 1110 | 牧野 健一 | 受注 | | 活動履歴 |
| 38 | ... | 2002 | 牧野 健一 | 受注 | | 活動履歴 |
| 59 | ... | | 牧野 健一 | 受注 | 非営利団体株式会社 富士文庫 | 活動履歴 |
| 65 | ... | | 山西 章一 | 受注 | 株式会社... | 活動履歴 |
| 50 | ... | 1012 | 牧野 健一 | 受注 | 株式会社... | 活動履歴 |

| | | | | | | |
|--|----------|-------|---------|---------|-----------|------|
| TOP | 日報・予定 | 設備予約 | 案件・情報管理 | システムメール | TODO・個人管理 | 顧客育成 |
| 案件一覧 ナレッジボード ファイル管理 リンク作成 走行距離一覧 売上管理表 | | | | | | |
| 部署 | 株式会社アルゴ | | | | | |
| 業務ID | 1236 | | | | | |
| 案件名 | 販売管理(販増) | | | | | |
| 担当者 | 株式会社アルゴ | 牧野 健一 | | | | |
| ステータス | 受注 | | | | | |
| 得意先 | 未受注 | | | | | |
| 規模 | 作業中 | | | | | |
| 備考 | 完了 検取 | | | | | |

御社の工程を自由に設定出来ます。

例)工場等
開発→設計→部品・資材発注→加工→組立→検査→出荷

導入事例

販増のカスタマイズ導入事例をご紹介します。

リゾート販売業

<事業内容>

海外リゾートの販売における日本総代理店、環境ビジネスの運営

<導入事例>

海外リゾート施設の開発、リゾート利用権の販売、環境(CO2)ビジネスを展開する企業です。一般のリゾート契約や、リゾートの利用における見積、契約、請求をおこなっています。

■代理店手数料の計算

全国30以上の代理店があり、代理店毎に設定している割合をもとに、販売手数料の自動計算をして請求につなげます。

■海外で利用

現地のリゾート施設内にあるコンビニで在庫管理とPOSを利用しています。決済は現地通貨なので通貨レート自動計算をしています。インターネット回線を利用して、データは日本法人が管理をしています。

スポーツ施設

<事業内容>

フットサルコート・スクールの運営、大会・イベントの企画等

<導入事例>

富山、姫路に拠点をもつフットサル運営会社さんです。

■Web版

コートでは現金決済のみで商品点数も少ないので、簡単に利用できるWeb画面で利用しています。

バーコードを利用して徹底的に簡単に使えるように工夫しています。アルバイトでも15分で使えるようになっています。

■携帯ポイント

携帯電話をポイントカードとして利用しておられます。持ち歩いている携帯電話にポイントが溜まるので好評です。

会員証発行などの費用が掛かりませんし、携帯電話に無料でメール配信できるのがポイントです。



導入事例

販増のカスタマイズ導入事例をご紹介します。

アパレル業

<事業内容>

カジュアル系のスポーツウェア関連グッズの販売

<導入事例>

富山、姫路、金沢、福岡 にFC(フランチャイズ)展開しているスポーツ系の衣料品店です。

■在庫バーコード POSレジ

商品毎にバーコードを貼り付けて在庫管理をしています。お客様が購入される際にPOSレジでバーコードを読んで決済をします。(コンビニエンスストアのようなイメージです) お店の名前やイベント情報を記載したレシートを発行しています。

また、棚卸しでもバーコードが活躍しています。システム導入以前は2日掛かっていた作業が、2時間に短縮しました。

■本部卸し機能

この企業はFC本部としての働きがあるので、一括仕入をして各FCへ商品を卸しています。卸の流れは商流がややこしくなるのですが、本部卸機能オプションを御契約いただいているので、商品情報の連動、単価&売価の連動、FC毎の卸率設定、FC側への請求、などが簡単に行えるようになっています。

スーパー銭湯

<事業内容>

スーパー銭湯の運営

<導入事例>

富山、石川で2店舗のスーパー銭湯を運営している企業様です。

■携帯を使ったマーケティングを实践

休日は100%以上の集客があるが、平日はまだキャパシティがあるので平日利用客を増やす戦略において、携帯を使った来店クーポンを活用しておられます。1ヶ月で1,000件 ペースで携帯会員様が増えています。



お問い合わせ

本システムについてのお問い合わせは、
株式会社アルゴ

<http://www.argo-inc.co.jp/>

〒930-0955

富山市天正寺1083 カワカミビル4F

TEL:076-492-9431 FAX:076-492-9438

