

経営戦略ソフト

# CompaSSのご紹介

 **東海機器工業株式会社**

With (有)システムライツ

悩み・・・

お客様の情報を把握できてない。

時期・地域ごとの売れ筋は何かわからない。

計画に対する売上進捗が日々つかみ切れていない。

クレームを受けたがその仕入履歴がわからない。

在庫量が現在どれくらいあるのか把握できていない。

# 経営をする上で重要なポイント3点

顧客管理

売上分析

在庫管理



経営戦略ソフト

**Compass**

がサポートします！

お店の顧客管理、できていますか？

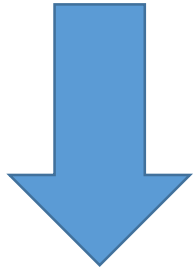
## 顧客管理

名前や住所だけを管理することではない

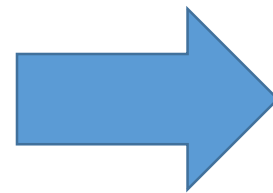
お客様に対して良いサービスを提供し、  
ファンを増やすための管理

お店の顧客管理、できていますか？

販売実績のあるお客様への  
アフターフォロー



リピーターを増やす  
良いサービスを提供する



貴方様の  
ファンを増やす

# 見積→受注→売上を行い、ハガキを出す

1. 見積入力→受注入力→売上入力
2. アフターフォロー予定日が自動出力
3. ハガキの作成

実際にやってみます

お店の売上分析、できていますか？

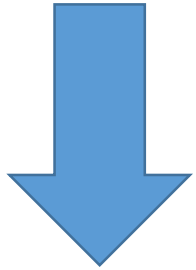
## 売上分析

売上実績をただ貯めることではない

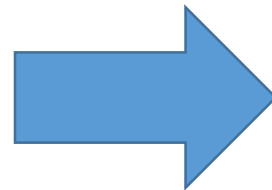
実績に基づいて傾向を分析し、  
次のアクションを行う事（PDCAを回す）

お店の売上分析、できていますか？

年間売上計画を立て、  
定期的に予実比較する



原因分析をする  
商品・地域傾向を見る  
販売方針を検討する



ヒット商品・企画が  
生まれる



お店の在庫管理、できていますか？

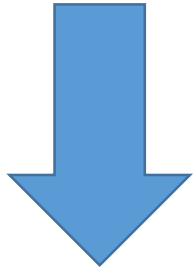
## 在庫管理

商品棚をただ整理するだけではない

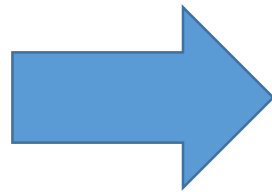
お客様に提供できる在庫の把握  
どこから仕入れてどこへ納品したか管理

お店の在庫管理、できていますか？

管理番号により、  
仕入→納品の履歴を管理



トレーサビリティによる  
要因分析



今後行われる予定の  
畳類公正競争規約  
への対応

# 畳類公正競争規約について(現在検討中)

1. 仕入・納品の記録を**5年間**保存
2. **商品説明書・納品仕様書**の発行
3. **会員証紙**の発行

資料をご覧ください

# その他便利機能

地図 (Google Map) との連携

経理出納帳

遠隔操作 (スマートフォン) での操作

# 経営をする上で重要なポイント3点（おさらい）

## 顧客管理

お客様に対して良いサービスを提供し、ファンを増やすための管理

## 売上分析

実績に基づいて傾向を分析し、次のアクションを行う事（PDCAを回す）

## 在庫管理

お客様に提供できる在庫の把握  
どこから仕入れて、どこへ納品したかの管理

ご興味がある方は、、、

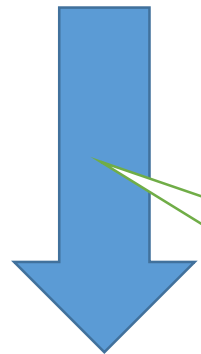
1. 弊社へまずはご連絡
2. 最寄りの営業担当者がデモを行います
3. パソコンの準備(Windows)
4. リースも視野に・・・

# CompaSSを購入したら・・・

売上入力

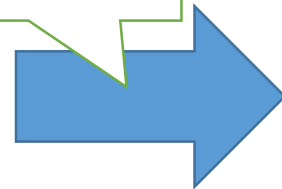


各実績の貯蓄



スケジュール化

継続



アフターフォロー  
(電話、DM、訪問など)

～情報～

経営する上での  
貴重な財産

分析と改善

～ファン～

お客様とのつながり

売上UP