柔軟性の高い NICE 営業物語ならではの幅広い業種対応

機械・電機・精密

自動車部品
制御部品製造メーカー

検査機器
計測装置製造メーカー

電子部品
小型部品製造メーカー

その他
総合フィルターメーカー
コネクタ製造メーカー
ガス器具製造メーカー
チューブ製造メーカー
容器製造メーカー
舶用機器メーカー
etc.

建築・不動産

建材
防振製品製造メーカー
継手製造メーカー

建築・不動産
住宅・土地販売
ハウスメーカー
ゼネコン・サブコン

その他
土木コンサルタント
リフォーム業
石材加工業
解体業
電気工事業
etc.

流通・商社・食品

運送業
総合物流メーカー
一般物流メーカー

精密機器商社
精密機器総合商社

電子機器商社
映像機材商社
複写機器商社

食料品
菓子・食品メーカー

その他
医療品商社
管工機材商社
etc.

教育・サービス・福祉

教育
学生向け書籍出版社

通信
通信事業者
携帯通信事業者

人材派遣
業務請負型人材派遣業

士業
税理士事務所
行政書士事務所

福祉
有料老人ホーム
ホームヘルパー
etc.

薬品・化学・ＩＴ

薬品
製薬会社

化粧品
化粧品ＯＥＭメーカー

化学製品
バイオテクノロジー
業務用洗剤メーカー
濾過材メーカー

ＩＴ
EDIソフトメーカー
販売・基幹系メーカー
BIソフトメーカー
PPCメーカー
etc.

製品ラインナップ・動作環境・導入支援

ラインナップ	提供環境	営業報告作成	営業プロセス	未訪問顧客	セキュリティ	項目変更	カスタマイズ	備考
Smart	スマートフォン	○	×	×	×	×	×	・スマートフォン向けのフリーウェア ・営業報告作成やスケジュール管理が可能 ・Google カレンダーと双方向連携
Lite	クラウド	○	○	○	○	×	×	・最低利用契約数 :5 ユーザー　最低利用期間 :6 か月 ・各入力項目のタイトルの変更は可能 ・50 ユーザー以上については別途対応
スタンダード	オンプレミス または クラウド	○	○	○	○	○	○	・カスタマイズ費は、お打合せの上別途お見積り ・お客様のセキュリティポリシーに設定可能 【クラウド運用の場合】 ・最低利用契約数 :5 ユーザー　最低利用期間 :6 か月

NICE 営業物語をご利用いただくには、サーバー・クライアント PC 共に以下のスペックが必要になります。

サーバー動作環境（オンプレミス・クラウド・レンタルサーバー）	
対応 OS	Microsoft Windows Server 2003・2008・2008 R2
CPU	Intel Pentium (Xeon P4) デュアル プロセッサ 1.8GHz　以上
メモリ	1GB 以上（2GB 以上推奨）
HDD	100GB 以上
Web サーバー	Microsoft Internet Information Server 6.0 以降・Apache 1.3.x・Apache 2.x
アプリケーションサーバー	Tomcat 4.1.x
データベース	Microsoft SQL Server 2005 以降・Oracle 10g
クライアント動作環境	
対応 OS	Microsoft Windows XP・Vista・7
CPU	Intel Pentium 4 1GHz 以上
メモリ	512MB（推奨 1.0GB 以上）　※Windows Vista（32bit 版）・7（32bit 版）は 2.0GB 以上、Windows 7（64bit 版）は 3.0GB 以上を推奨
ブラウザ	Internet Explorer 6.0 以降
モバイル端末対応機種	
スマートフォン・タブレット	iPhone・iPad・Android 端末
携帯電話	docomo 携帯電話・au 携帯電話・SoftBank 携帯電話

※ ご利用状況により最適なスペックは変動してきますので、詳細については弊社担当までお問い合わせください。　※ モバイル端末については、未対応の機種もありますので、弊社担当までお問い合わせください。

導入支援

営業支援システムは、導入すれば即効果が出るというものではありません。NICE 営業物語では、導入前にお客様のご要望に応じて各種コンサルティングをご用意しています。弊社専属の経営コンサルタントや、営業コンサルタントのご紹介はもとより、これまでの豊富な導入事例をもとにした最適な運用方法をご提案します。また、導入に際しては専任サポーターによる早期立ち上げのためのご支援を行うと共に、運用後のアフターフォローも手厚く行います。

販売

● このカタログの内容は、2012 年 4 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。

開　発　株式会社 システムズナカシマ
http://www.systems.nakashima.co.jp/

東　京　〒101-0032　東京都千代田区岩本町 2-8-8 栄泉岩本町ビル 2 階
TEL：(03)5821-9761　FAX：(03)5821-9762

岡　山　〒700-0982　岡山県岡山市北区中島田町 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 新大阪ｸﾞﾗﾝﾄﾞﾋﾞﾙ9 階
TEL：(06)6396-5748　FAX：(06)6396-5749

名古屋　〒468-0015　愛知県名古屋市天白区原 2-3207 原 IT ビル 3 階
TEL：(052)800-5911　FAX：(052)800-5912

仙　台　〒984-0051　宮城県仙台市若林区新寺 1-7-21　新寺 KS ビル 2 階
TEL：(022)292-6627　FAX：(022)292-6647

福　岡　〒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

南九州　〒880-0824　宮崎県宮崎市大島町立野 1499-1 ｸﾞﾗﾝﾊﾞﾘｴﾌｨｰﾙﾄﾞA-102
TEL：(0985)71-0016　FAX：(0985)71-1836

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

強い営業を創る！営業支援システム

NICE営業物語

営業プロセスの見える化と案件管理で収益拡大！

SNC SYSTEMS NAKASHIMA CO., LTD.

営業担当者が個々に抱えている商談情報や成功事例を共有し、「商談の見える化」を実現することにより、「できる営業」を増やし、業績を向上します。

NICE 営業物語は、自社の営業部門での使用を目的として 1999 年に大手経営コンサル会社の指導により初期バージョンが開発されました。その後､外販向けに数々の機能追加を行い、数多くの業種の方々の営業部門で活用されています。

営業担当者が「営業報告」として入力した案件情報を自動的に集計、分析し、経営者や管理者の方へはリアルタイムにグラフ化して表示します。また、商談プロセスを一目で確認できるため、担当の営業担当者へ的確な指示を与えることができます。

NICE 営業物語を使用する営業担当者は、蓄積した営業情報をもとに、売れる営業担当者の行動パターンや商談事例を共有することができ、営業スキルの底上げや平準化ができます。多忙な営業担当者でも簡単に営業情報を入力できるようスマートフォン・携帯電話など様々な方法での入力にも対応し、登録された情報は営業担当者自身も有効に活用することができます。

また、オプションのフォーム変更ツール "dBtool" を使用することにより、お客様の営業スタイルに合わせて各種フォーマットを変更することや、個別カスタマイズによりお客様オリジナルの機能を追加することも可能です。

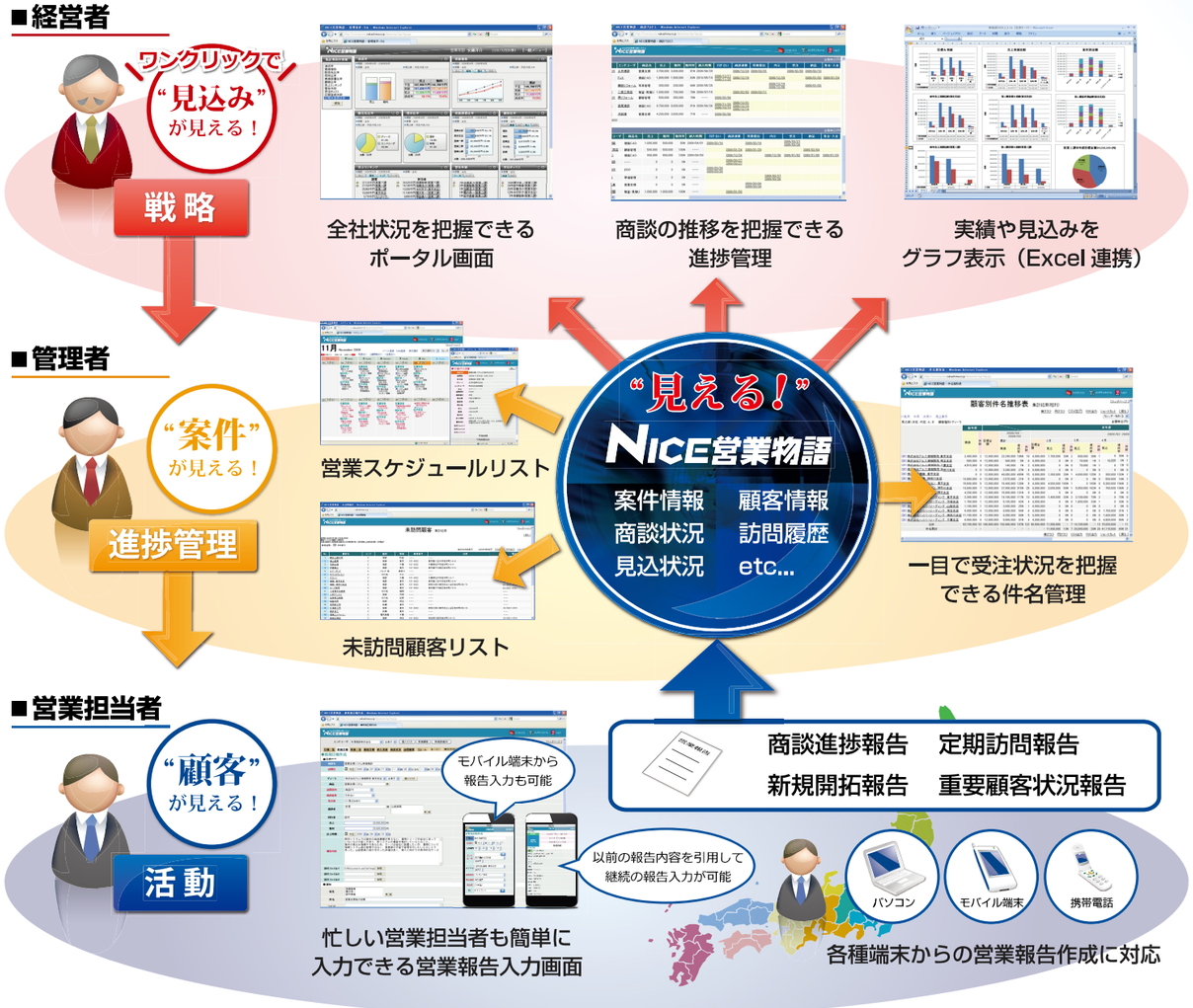
営業報告を入力するだけで様々な管理や分析ができる NICE 営業物語を是非ご検討ください。

営業現場の声を反映して開発された営業支援システム

NICE 営業物語は、日本固有の営業スタイルに合わせて開発され、実際に運用される方の意見や要望をもとに機能拡張を行っています。モバイル対応、クラウド環境での提供の他、お客様のスタイルに合わせて入力、出力などのフォームをカスタマイズできるなど、柔軟性・拡張性の高い営業支援システムとなっています。

営業報告の入力だけでプロセスの見える化と分析、集計を実現

営業担当者から日々送信される営業報告をベースに、NICE 営業物語が自動的に集計し、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。



営業スピード＆商談スピードを加速させる豊富な機能を搭載

営業担当者ポータル

一画面で営業活動に必要な情報を瞬時に把握

- スケジュール・実績確認・警告確認・タイムライン

スケジュールや実績など、営業担当者が必要とする情報を一画面で把握できます。また、Googleカレンダーと双方向で連携していますので、スケジュール入力の二度手間が省けます。タイムラインで流れてくる他の営業担当者の商談事例や、日々の活動に対する上司からのコメントを確認したり、自動通知される警告メッセージにより、対応遅れ案件などを確認できます。

管理者ポータル

リアルタイムな実績・見込みを一画面で把握

- 管理者ポータル機能・モバイルポータル機能

日々蓄積される商談シートを自動的に集計し、実績・達成率・実績推移・拠点別実績・売上ランキングなど経営者や管理者が知りたい情報を一画面で把握できます。また、営業担当者はモバイル端末を利用して、自分の実績や目標達成率をグラフで確認することも可能です。

営業報告作成

PC･モバイル端末のどちらからでも営業報告作成

- 営業報告（案件報告 / 日報）作成機能

営業担当者が負担を感じないで営業報告を作成できるように、入力フォームを極力シンプルにしています。モバイル端末を活用すれば、外出時の移動時間や空き時間を活用して営業報告を作成することもできます。また、営業報告を入力した時に、上司や関係者にリアルタイムに通知することも可能です。

案件の管理

月別・期別の見込みや実績を把握

- 案件管理機能

拠点・部署・営業担当者・販売店・重要顧客ごとに月別・期別の実績・見込を把握したり、案件の精度別に見込み数字を振り分けて確認することも可能です。また、実績・見込の内訳は、ドリルダウンして詳細を把握することができます。

継続商談

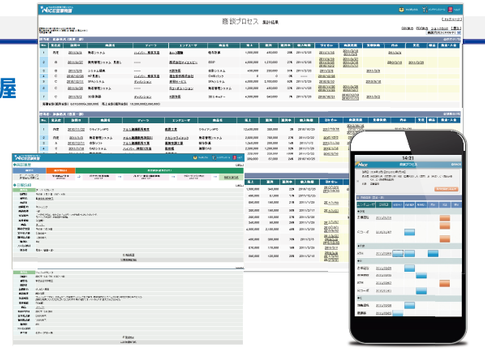
商談経緯を確認しながら継続営業報告を作成

- 継続営業報告作成機能・商談履歴 / 商談進捗の把握

期間や対象となるお客様を指定するだけで、抱えている案件の一覧や進捗状況を一目で確認することができます。継続営業報告の作成や、予定の作成なども併せて行えます。もちろん、モバイル端末からも同様に商談進捗確認や継続営業報告を作成することもできます。

商談プロセス

営業担当者が抱える案件ごとの進捗を一画面で把握



- 商談プロセス管理・指示 / コメント機能

営業担当者ごとの案件一覧と商談進捗状況を一目で把握し、停滞している案件や注意すべき案件に対して的確な指示を送ることが可能です。モバイル端末を利用すれば、外出先から商談進捗の確認を行ったり、客先を訪問する前に過去の商談経緯の再確認を行うことも可能です。

顧客カルテ・未訪問顧客

訪問できていない顧客をランク別に明確化

- 顧客カルテ・未訪問顧客機能・キーマン DB

お客様ごとに過去の実績・商談履歴を徹底管理し、受注までのフローや次に提案すべき商材を見える化します。さらに決裁権を持つキーマン情報を管理することにより、的確なフォローで成約率をアップします。また、顧客重要度ランキングを設定しておくことで、定期訪問すべき顧客への訪問状況も把握できます。

実績グラフ

各種実績表から自動でグラフ作成（Excel 連携）

- 各種実績からグラフ出力・CSV 出力・PDF 出力

売上、粗利実績・案件別実績・対前年比率・販売比率などを集計結果からワンタッチでグラフ出力 (※) することができます。また、CSV 形式・PDF 形式でデータ出力することも可能ですので、会議資料などの作成業務の効率化に貢献します。

※グラフ出力機能は、Microsoft Excel がインストールされている必要があります。

フォーム変更ツールや営業活動の支援ツールも提供

入力・検索フォームを自由にカスタマイズできる dBtool（オプション提供）

HTMLの知識が無い方でも、簡単操作で Web 対応の入力フォームや検索フォームを作成

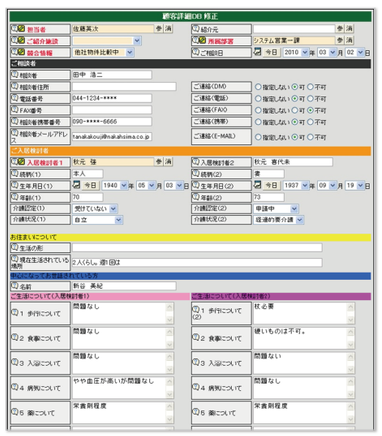
自社独自の入力フォームや検索フォームを自由自在に作成・編集可能

dBtool は、Web ブラウザ上で入力フォームや検索フォームなどを自由に作成できる、Web データベース作成ツールです。dBtool を使用することにより、NICE 営業物語の各種標準フォームをお客様の営業スタイルに合わせて自由にカスタマイズしたり、新しくデータベースを作成して自由に情報管理を行うことも可能です。操作はいたってシンプルで、HTML やデータベースの知識がない方でも簡単に作成できます。

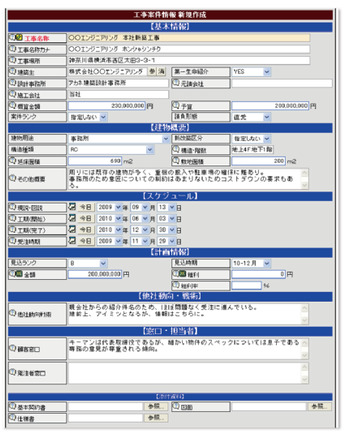
オリジナルフォーム完成までのステップ

dBtool により作成した業種別テンプレート例

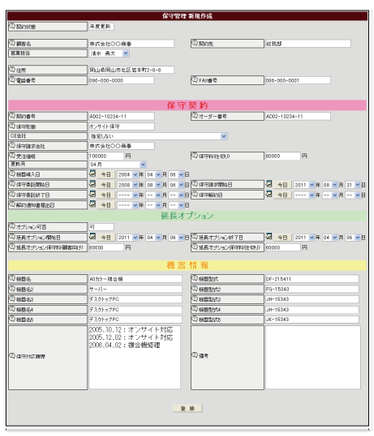
NICE 営業物語は、様々な業種のお客様が利用しています。業種ごとに管理したい項目や利用したい機能が異なるため、dBtool で作成した多数の業種テンプレートのサンプルを用意しています。



福祉・医療・介護業向け患者管理シート



建設業向け工事物件管理シート



保守・メンテナンス機器管理シート

カスタマイズでオリジナル機能や他システムとの連携が可能（オプション）

お客様のご要望に応じて個別にカスタマイズ対応

オリジナル機能追加・システム連携

「自社の業務フローに合わせて仕様変更や機能追加を行って欲しい」「現在利用している基幹システムとの連携を図りたい」などのご要望に応えるために、個別カスタマイズに対応しています。また、各種システムとの連携など、あらゆるご要望にお応えします。（別途お見積り）

名刺管理システムとの連携事例

名刺バンク（アクシスソフト社）

地図検索サイトとの連携事例

Mapion（マピオン社）

グループウェアとの連携事例

サイボ　ズ Office（サイボ　ズ社）

気軽にスタートできる NICE営業物語 Lite

月額 1 ユーザー 1,500円で使用できる簡易版のNICE営業物語

営業報告作成・検索・スケジュール管理・商談プロセス etc

NICE 営業物語 Lite は、NICE 営業物語スタンダード版から最低限必要な機能だけを厳選して搭載した簡易版のシステムです。スマートフォンやタブレット端末向けに最適化されたインターフェイスにより、使用デバイスを選ばずご利用いただけます。月額 1 ユーザー 1,500 円でご利用いただけますので、ランニングコストを抑えて気軽に使用開始できます。

ファーストコンタクトに必携のツール NICE営業物語 アンケートツール

“ 質問型営業 ” を実践できるアンケートシステム

アンケート作成・結果自動集計・結果出力（CSV・PDF）

市場調査やユーザー満足度調査、質問型営業を実践する際に最適なアンケートシステムです。簡単な操作で、パソコン、スマートフォン、タブレット端末の画面サイズに最適化された Web アンケートの作成が行えます。アンケートの集計結果は、自動的にグラフ化され一目で結果内容を把握できます。結果を CSV 形式で出力することも可能です。