

Before/Afterで解説！



ビジネスプラン 導入で

わが社はどう変わる？



お庭への需要も高まり、お施主様の情報管理がより煩雑化していく近年。

「顧客管理をしっかりと実施し、営業に活かしたい！」という、  
みなさまのご要望にお応えすべく、スタートした「RIK Bizmoビジネスプラン」

今日は「ビジネスプラン」の導入で、  
みなさんの業務がどう変わるかを徹底解説します！



## CASE 1

入社2年目 若手営業マンAくんの場合

毎日たくさんの方からご依頼いただき、  
打合せを実施。

各物件のご要望は、自社のヒアリングシートに  
書き溜めて自分の机に保存！



## Before

社長から

「B様邸、どんな要望だった？詳細を見せて」  
と突如言われましたが・・・

大量のヒアリングシートから、  
B様邸が見つけれません（泣）



## After

社長からの突然の質問にも、「顧客検索」で対応可能！

お客様情報を確認しながら、正確な情報を短時間で報告できるようになりました！



**顧客情報**

顧客カード 顧客カード(Excel) 登録 削除 閉じる

※内容を変更した場合は、登録ボタンを押して下さい。

基本情報				旧住所					
	顧客名	益田 義浩			旧住所	〒 -			
	フリガナ	ますだよしひろ				〒住所			
	顧客番号	00016	顧客分類		TEL	- -			
	顔写真	顔写真を削除	OB	<input type="checkbox"/>	FAX	- -			
	〒	651 - 0084 兵庫県神戸市中央区磯辺通			その他情報				
現住所	〒住所	※表示される位置情報は実際と異なることがあります			顧客担当	顧客 太郎	築年数	25 年	
		<a href="#">GoogleMapで表示</a>			時間帯・曜日				
TEL	00 - 00 - 000	FAX	00 - 00 - 000		車の台数	1 台	自転車の台数	1 台	
携帯	00 - 00 - 000	Eメール			車種	プリウス			
生年月日	1980/04/15	年齢	43	性別	男	建物外観	シンプルモダン	前面道路幅	0.00 m
		DM	対象		住宅メーカー	下城ホーム	担当者	下城光一	
備考									

請求先情報

請求先

引合情報 工事履歴 活動履歴 家族・ペット アフター キーワード ヒアリング項目 フォルダリンク

引合情報 ※請求区分(工事場所/請求先が異なる引合) ●:工事場所 ◆:請求先 新規登録

No.	引合日	請求区分	内容	受注予定日	ランク	受注予定額	請求先	結果	営業担当	見積担当	見積
1	22/05/02		益田様邸工事		Aランク	881,355		商談中	顧客 太郎	顧客 太郎	 <a href="#">見積</a>  1

## After

自社のヒアリングシートで聞く内容は「ビジネスプラン」内にあらかじめ入力済み！  
ヒアリングと同時に、その場で入力！かなりの時間短縮を実現！



引合情報	工事履歴	活動履歴	家族・ペット	アフター	キーワード	ヒアリング項目	フォルダリンク
<b>キーワード</b>							
<input type="checkbox"/> ペットあり	<input type="checkbox"/> 愛犬家	<input type="checkbox"/> バイク好き	<input type="checkbox"/> ガーデンルームあり	<input type="checkbox"/> ガーデンルーム提案	<input type="checkbox"/> ウッドデッキあり		
<input type="checkbox"/> ウッドデッキ提案	<input type="checkbox"/> カーポートあり	<input type="checkbox"/> カーポート提案	<input type="checkbox"/> 植物が好き	<input type="checkbox"/> 植物が嫌い	<input type="checkbox"/> 植栽提案		
<input type="checkbox"/> オプション提案	<input type="checkbox"/> 車1台	<input type="checkbox"/> 車2台以上	<input type="checkbox"/> ライティング提案	<input type="checkbox"/> 害虫駆除提案	<input type="checkbox"/> サービスヤード提案		
<input type="checkbox"/> 小物好き	<input type="checkbox"/> 和風	<input type="checkbox"/> 洋風	<input type="checkbox"/> オーガニック	<input type="checkbox"/> モダン風	<input type="checkbox"/> 富裕層		
<input type="checkbox"/> 2世帯	<input type="checkbox"/> 庭が狭い	<input type="checkbox"/> 庭が広い	<input type="checkbox"/> オープン	<input type="checkbox"/> クローズ			
<b>ヒアリング項目</b>							
工 種	備 考	工 種	備 考				
プライベートの趣味		インテリアの雰囲気					
花や緑は好きか？		休日の過ごし方					
お庭の過ごし方		ご夫婦のなれそめ					
周辺環境		外周ブロック（有無・要望）					
フェンス（有無・要望）		目隠し（有無・要望）					
カーポート（有無・要望）		門柱（有無・要望）					
門扉（有無・要望）		ガーデンルーム（有無・要望）					
テラス（有無・要望）		ウッドデッキ（有無・要望）					

## CASE 2

入社5年目 中堅営業マンCさんの場合

自分が受け持つ担当の方の情報は  
Excelでバッチリ管理！

自分なりの管理方法で、  
お客様からの質問にも随時答えられます！



## Before

あるとき、リフレッシュ休暇で長期不在の時に  
お客様から会社に見積内容の件で  
急ぎの確認が。

ところが私以外だれも内容を把握しておらず、  
お客様は別の会社からも  
相見積を取られることとなりました・・・。



# After

見積内容と営業進捗は、「ビジネスプラン」に入力済！  
 自分が不在でも、ある程度の質問には回答できる状況を実現！



新規契約									
契約日	顧客名	工事名	請負金額	営業担当	着工予定日	上棟予定日	完成予定日	引渡予定日	
23/05/24	梶尾 健	梶尾様邸 植栽工事	1,269,180	顧客 太郎	23/05/24		23/05/24	23/05/24	23/05/24
引合状況									
Aランク (10) Bランク (2) Cランク (0) Dランク (1) 物販 (0) 保守メンテ (0) その他 (1)									
顧客名	引合内容 担当者/引合備考	ランク	引合日	受注予定日	受注予定額	最終777	経過日数	状況	
受注予定額合計				9,512,586		必要なシステム操作			
秋元 かずこ	秋元様邸 エクステリア工事 営業担当 顧客 太郎 見積担当 顧客 太郎	Aランク	23/05/24		0	23/05/24	0日	新規	
		初期面談	現地調査	プラン提示	プラン確定	見積提示	見積確定	見積	契約
		未定							
鳥淵 小三吉	鳥淵様邸 植栽工事 営業担当 顧客 太郎 見積担当 顧客 太郎	Aランク	23/05/08		0	23/05/24	0日		
		初期面談	現地調査	プラン提示	プラン確定	見積提示	見積確定	見積	契約
		23/05/26 プラン提示、見積提示							
黒沼 亮介	黒沼様邸 リフォーム工事 営業担当 青山亜樹 見積担当 顧客 太郎	Aランク	23/05/24		2,108,333	23/04/28	26日	要注意	
		初期面談	現地調査	プラン提示	プラン確定	見積提示	見積確定	見積	1 契約
		未定							
後藤 空澄	後藤様邸 リフォーム工事 営業担当 顧客 太郎 見積担当 顧客 太郎	Aランク	22/12/23		55,883	22/12/27	148日	警告	
		初期面談	現地調査	プラン提示	プラン確定	見積提示	見積確定	見積	1 1 契約
		未定							

 RIK Bizmo **ビジネスプラン** について

もっと詳しく知りたいみなさまへ

**ビジネスプラン**  
詳細はこちらから

**CLICK**



お問い合わせは  
こちらから

**CLICK**

