

平成 25 年 8 月 29 日

会 社 名 株式会社システムサポート  
代表者名 代表取締役 小清水 良次  
総 務 部 森田 直幸

## iPad 向け営業支援アプリ「Map プランニング」提供開始

当社は、iPad の地図上にピンを打ち、顧客訪問履歴の管理などを行える iPad 向け営業支援アプリ「Map プランニング」の提供を開始致しました

### ■ iPad 向け営業支援アプリ「Map プランニング」とは

iPad の地図上にピンを立て、ピンに情報を付加していくことにより、ピンの属性情報、コンタクト履歴を蓄積できるアプリです。サーバアプリケーションと連携させることによって、組織単位で情報共有が行えます。

ピンを顧客と捉えれば顧客管理として、ピンを物件と捉えれば物件管理として、ピンを設備と捉えれば設備保安全管理として利用可能です。業種を問わず、今までに無い簡単な手順で運用が可能です。

### ■ iPad 向け営業支援アプリ「Map プランニング」のメリット

- 1) カンタン操作で、営業活動中にデータ入力完了。
  - ・お客様訪問時には、ピンに「訪問のチェック」をするだけで訪問履歴の登録が完了します。
  - ・「必要な付加情報はあとから入力」し、メモ情報の蓄積が可能になります。
  - ・メモ情報の追加は、サーバからでも iPad からでも可能です。
  - ・直感的な操作が可能で利用者教育がほとんど不要です。
  - ・外出中は「オフラインで入力可能」。帰社時に Wifi 接続でデータ連携完了。
- 2) シンプルだけど、欲しい機能はついている！
  - ・利用者目線を重視して、使用頻度が高い機能と入力項目だけを標準機能としています。  
標準機能： 顧客管理、活動管理（メモ情報へ登録）、営業プロセス管理、  
アポイント管理、担当者管理、カテゴリ管理
- 3) サーバアプリからは、さらに以下の機能が利用できます。
  - ・ピン情報を CSV ファイルから一括登録。
  - ・複数ユーザーのピン情報を一括管理、共有。
  - ・実績データを CSV 出力することにより、分析などの二次利用。

#### 4) 拡張性

データ構造がシンプルなので、お客様の業務に合った柔軟なカスタマイズが可能です。  
例えばこんなカスタマイズも比較的容易に対応できます。

- ・既存の社内システムとデータ連携したい
- ・登録できる項目を増やしたい
- ・自動で日報を作成できるようにしたい
- ・営業プロセスのボトルネック分析などを行いたい
- ・自社の組織構成に合った権限管理を行いたい

#### ■ iPad 向け営業支援アプリ「Map プランニング」の価格

522,900 円（税込）

上記価格には、以下のものが含まれます。

- ・サーバアプリケーション 10 ライセンス分
- ・初期設定費用
- ・サーバ機器

#### ■ iPad 向け営業支援アプリ「Map プランニング」の特長

- ・カンタンな操作で営業担当者が確実に顧客接点の記録を残すことができます。
- ・本サービスは顧客企業ごとに独自のカスタマイズも可能です。
- ・現在導入されている営業管理システムにデータを投入することができるフロントシステムとしての導入も可能です。

以上