三菱イントラネットシステムソリューション“IntraProp”(営業支援パック)

原　泰成*
津下豊太郎*
茂木　強**

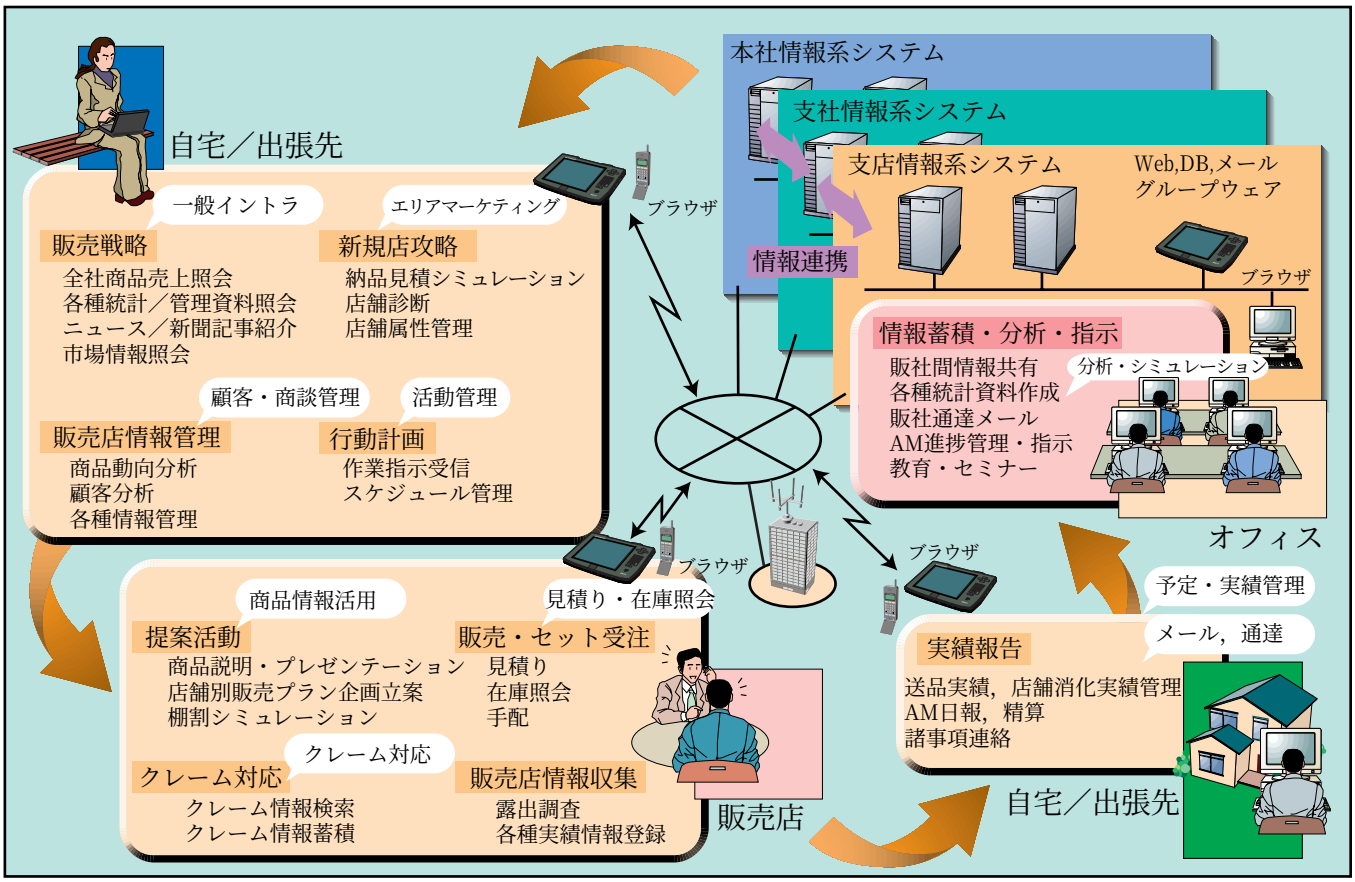
要　旨

売上げ伸びの鈍化，消費構造の変化，業種を越えた市場競争の激化など，企業を取り巻く環境は厳しい。売上げの拡大，利益の増大，顧客満足度の向上に直結する営業部門には，その業務の一層の効率化・高度化が求められている。

三菱イントラネットシステムソリューション“IntraProp”(営業支援パック)は，１台の端末ですべての営業活動ができることを目標にしている。

このシステムは，営業担当者，営業管理者，スタッフ各々のためのシステムであり，イントラネット技術，モーバイルコンピューティング技術を駆使して営業部門全体を情報装備し，営業業務の効率化と高度化を実現する。つまり，これにより，営業要員が簡単に操作でき，製品情報や顧客情報など各種情報の共有化，関連部門との迅速・確実な情報伝達を可能にする。さらに，出張の機会が多い営業要員に出先での業務完結と直行／直帰を可能にする。他のシステム(販売管理等)とも結合し，データのシームレスな共有化も可能である。

実現に当たっては，営業業務をモデル化し，通信品質を補うためのレプリケーションネットワークエージェント等によって実現した。また，適応事例として製薬メーカーの医薬情報担当者(Medical Representative：MR)の営業支援システムの事例を紹介する。



営業支援システム概念図

営業業務をシステム化し，組織レベルの情報共有による業務効率の向上を実現する。また，顧客に対する質の高いサービスと営業要員が顧客対応に専念できる環境として，営業現場で，事務所と同じ環境で，必要な情報を必要なときに得ることができる。
営業支援システムとして，営業活動のプロセスから機能化し，情報の流れと活用及び利用場所からイメージ化した。