



株式会社カナデンブレイン 様

Magical 
Navigation

顧客に関するデータを有機的に結合し、個々の顧客ニーズを 満たす顧客管理の実現と効果的な営業活動をサポートします。

マジカル・ナビゲーション(マジナビ)は、販売管理システムの売上情報や回収情報、配送配達管理システムの配送配達情報や、点検調査システムの点検調査結果情報など、さまざまな形で蓄積されたお客様の『データ』を有機的に結合し、お客様からの問合せ受付情報や、お客様と営業担当者との接触情報などひもつけることで、価値ある『情報』として活用できるものにする、いわゆる『顧客』を『個客』にするためのナビゲーションシステム(顧客関係管理(CRM)/営業支援システム(SFA))として生まれました。

マジナビによって、重点顧客の『情報』が手に取るようにわかり、『顧客』を『個客』にすることができるようになります。また、その『個客』の情報をVPN(仮想プライベートネットワーク)を通じてタブレットで参照することで、現場の最前線から、セキュリティを保ちながら安全に最新の『個客』情報を把握することができるようになります。



タブレット7型 JT-B1



タブレット採用の背景

マジナビは、ルート営業や巡回点検など、顧客を訪問し、客先でさまざまな業務を行う方を支援するためのシステムです。そのような業務シーンで求められるのは、何よりもタフネスさ。営業車での移動時や乗り降りの際にも気軽に扱える堅牢な筐体、強化ガラスが採用された視認性の高い7インチ液晶画面、高温の車中や寒冷な屋外でも安心な幅広い使用環境条件温度、長時間にわたる使用時も交換対応が可能なバッテリー、ユーザー登録によって3年間に延長される無償保証、など、安心して使うためのさまざまな条件を満たしていることが、タブレットを採用することになったポイントでした。また、長年にわたって培ってきた(株)カナデンブレイン様とパナソニックグループとの連携・協力関係により、現場の運用に適した機器選定や使用方法に関する提案、万が一のトラブル発生時の迅速な対応など、強力なバックアップを得られることも決め手の一つとなっています。

採用のポイント

ポイント1

強化ガラスが採用された視認性の高い7インチ液晶画面

ポイント2

長時間にわたる使用時も交換対応が可能なバッテリー

ポイント3

ユーザー登録によって3年間に延長される無償保証

タブレットとの組み合わせで実現するメリット

さまざまな形で蓄積されたお客様の『データ』と、お客様からの問合せ受付情報や、お客様と営業担当者との接触情報などをマジナビでひもづけ分析することで、訪問すべき顧客を通知してくれる『気づき通知』や重要な顧客を抽出する『すきま分析』など、『顧客』を『個客』にするための価値ある『情報』として活用できるものにすることができます。さらに、タブレットに導入設定されているVPN(仮想プライベートネットワーク)を通じてサーバーにアクセスすることで、この価値ある重要な『情報』を安全に出先で参照することができるため、「このお客様の最新の販売状況は?」「このお客様からの最新のお問合せ状況は?」「このお客様に最適なお提案は?」などを安心して確認することができます。また、7インチの見やすい液晶画面を活用して、お客様に電子カタログや動画をご覧いただくことができるため、お客様からの信頼感や安心感の獲得につながります。

顧客情報ナビゲーションシステム「マジカル・ナビゲーション(マジナビ)」についての詳細は下記よりご確認ください。

<http://www.kanadenbrain.co.jp/contacts.aspx>

本紙の情報は、TOUGHPADで動作実績のあるソリューションを紹介させていただくものです。

パナソニック株式会社で、表記のソリューションの動作を保証するものではありません。また、各ソリューションの詳細内容は、ソリューションを提供する各社にお問合せください。

このチラシの記載内容は2015年3月現在のものです。 JPN15CMAG17C