

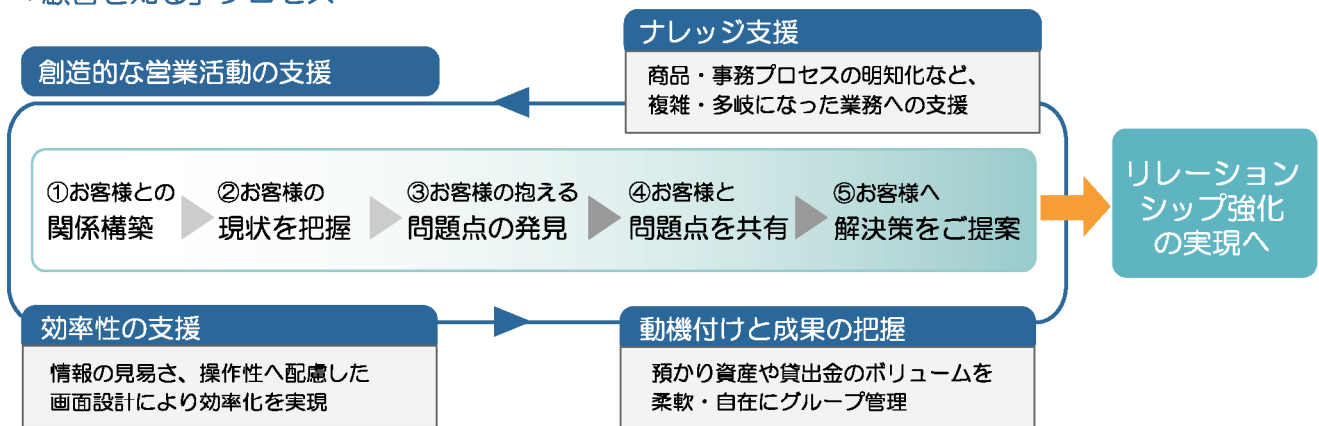
近年の銀行業務の拡大の中、「貯蓄から投資の時代」と言われるように、消費者ニーズは多様化し、また、一方では、金融商品取引法の施行など、規制やコンプライアンスが著しく厳しくなっております。この変化の中、実効性のあるIT活用により、営業の効率化と規制下における合理的な、かつ組織的な営業を進めていくことが求められると考えます。

本システムは、「顧客を知る」を中核として、営業プロセスに必要な統合機能を提供します。

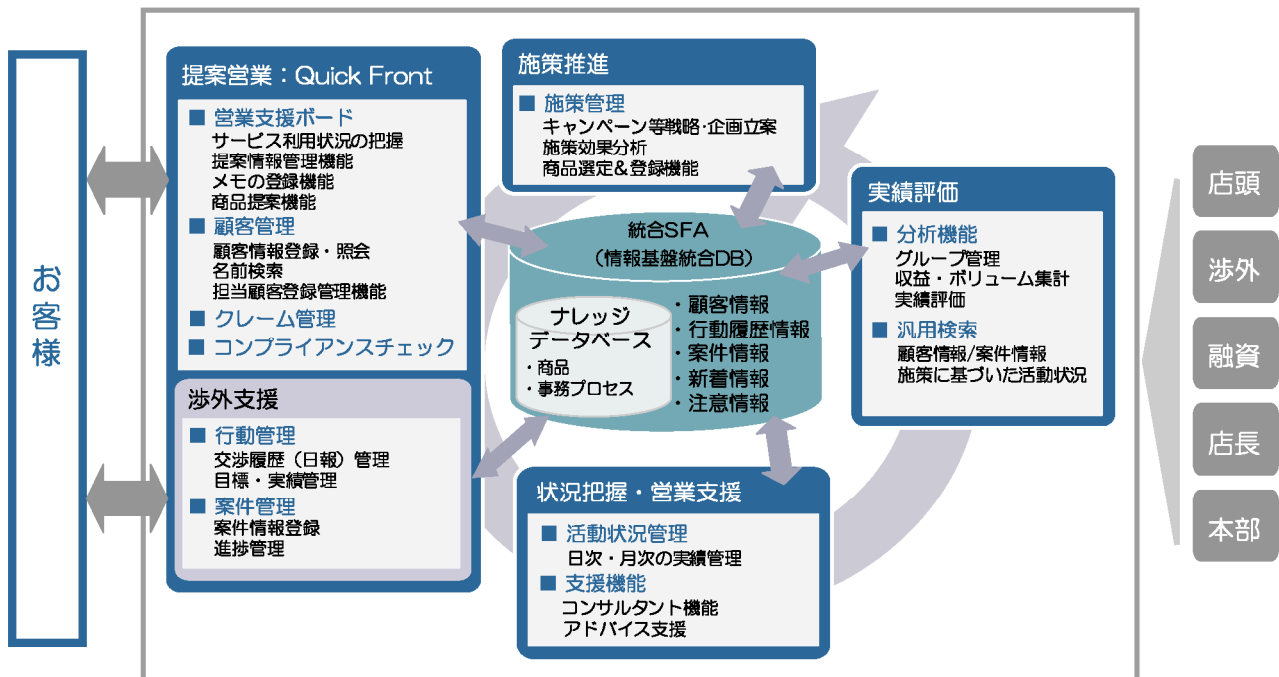
### 多様化したニーズに応える「問題解決型（提案営業）」へ

顧客の問題を共に解決する営業「問題解決型営業」を支援するため、以下のような要素を骨格としています。

#### 「顧客を知る」プロセス



### システム概要図



担当者の顧客情報の占有  
個人個人のノウハウ  
複雑化・多様化した業務への負担増加

導入効果

組織全体での顧客情報の共有  
組織としてのノウハウの蓄積  
効率的なビジネス・プロセス支援

## 営業活動の支援

## お客様の現状を効率的に把握

よりスピーディーに、必要な情報の把握を可能とする機能

個人・法人別商品参照機能/サービス利用状況の把握/提案状況の進捗把握機能

## お客様とのコミュニケーションのきっかけ

お客様をよりよく知り、ニーズや問題の共有し、問題解決に向けた提案を実現する機能

自動商品提案機能/個別商品提案機能/提案履歴参照機能/メモ参照機能/詳細な顧客情報へのブレークダウン機能

## お客様からの結果を効率的に収集

結果を簡便に収集できる機能

最短2クリックの提案情報登録機能/共有メモ/担当者メモ等ステーションナリー機能/顧客情報編集機能

お客様との深厚を更に深める  
アプローチに発展するもの

情報の蓄積により提案の創造性を拡大させ、提案力のアップを実現する機能

担当者管理機能/コンプライアンスチェック機能/商品や事務プロセス等のナレッジデータベース支援

## 計画・管理の支援

## 行動計画・実績管理

計画や行動を管理する渉外支援機能

訪問計画管理機能/交渉履歴登録機能/案件情報管理機能

## 施策推進への活用

営業戦略から営業戦術（活用）へ落とし込むため、実績データを分析・活用する機能

キャンペーン等の戦略・企画立案/施策効果分析/汎用検索による分析/提案商品プランニング機能/収益・ボリュームの月次管理機能

## 特長

●マーケティング手法も含めた営業プロセスの統合機能を保有します。



●営業支援ボード機能

お客様の状況を一目で把握できる情報を提供します。

また、簡易な操作により情報登録が可能です。



▲営業支援ボード

## お問合せ

システムについてのお問い合わせはこちらから



022-369-3120



022-369-3121



info@aws-net.com

※電話は、平日9:00～18:00の受付となります。ファックス、Eメールは24時間受付です。



株式会社 アトム・ウェブ・システムズ  
Atom Web Systems Inc.

〒982-0014 宮城県仙台市太白区大野田字王ノ壇39-1  
リバーサイド三樹1号館 203  
Tel. 022-369-3120/Fax. 022-369-3121