

新聞販売店向け、業務支援システム

導入事例



データベースに住宅地図をリンク
顧客名簿 + 地図表示で業務効率が格段にアップ

新聞の販売、配達業務を、“MAPIN”が住宅地図をベースに、パソコン画面上で支援します。
読者管理、契約管理、配達業務、集金業務といった一連の作業の流れに沿った運用をサポートします。
作業効率の向上に伴い、拡張業務などの営業戦略支援にも“MAPIN”が一役買います。

顧客の一元管理

氏名、住所、配達銘柄、集金日などの顧客情報を、住宅地図と連動し表示することにより、スムーズな顧客管理業務を行うことができます。
地図上の家形シンボルに、読者情報をリンクさせるシステムですので、顧客台帳から住宅地図を表示することはもちろん、住宅地図上から読者情報、契約情報の呼び出し・検索を行うことが可能です。
顧客台帳と住宅地図帳とを交互に確認する従来の作業と比較すると、顧客情報の検索をスピーディかつ、確実に実施できるシステムです。



画像はイメージです。実際とは異なる場合があります。

新聞銘柄、地区、順路の管理

住宅地図上の家形シンボルは、数種類の色分けとパターン表示を行うことが可能です。
新聞銘柄、配達員担当地区別などの確認が、色分けされた地図を見れば一目瞭然。担当者が急に休んだり、入れ替わったりするという不測の事態に対しても、スムーズな引継ぎ、対応を行うことができます。
また、地図および読者情報を印刷することも可能です。慣れない配達順路も、色分けされた地図を出力するだけで担当者の負担を軽減することができます。



販売、売上の管理

“MAPIN”導入で、新聞銘柄別の売上、販売分布などの地区別管理を行うことができます。住宅地図上での塗り分け機能を応用すれば、新聞の売上状況、契約期間などの確認が、ビジュアルに行え、文字だけでは見えない地域特性を掌握することができます。営業戦略、マーケティングの面でも“MAPIN”はその威力を発揮いたします。
また、各種伝票のフォーマットもご用意できますので、業務内容に応じた伝票を自由に出力することが可能です。



導入効果

- ・顧客の一元管理による作業の効率化
- ・売上、販売等の状況確認
- ・不測の事態に対する柔軟かつ迅速な対応
- ・的確なマーケティングと販売促進活動支援

“MAPIN”導入により、このような効果を見込むことができます。また、“機能拡張ツール”と位置付けられた本ソフトは、パッケージ商品とは違って、お客様のご要望に沿った柔軟な機能を織り込み、カスタマイズすることが可能です。

