

人手不足・社員の定着でお悩みの事業主様！

名刺管理で人脈の可視化



～時短・生産性を向上させる工夫～

① 営業職の業務効率が悪いと感じるなあ。この前も、同じ企業に対し、複数の営業職がアプローチをかけてしまって、迷惑を掛けたようだ。

営業職のアプローチや情報の共有はどのようにされていたのですか。

名刺の管理はどうされていますか

営業職同士の情報共有を密にすべきだ

② 特に決まったルールはないな。名刺についても個人任せにしているな。ファイルで管理を行っていると思うけど。

それぞれやり方を尊重していただいただけと

③ 名刺を個人ごとに管理させるなんてもったいないですよ！名刺を財産として、一元管理することで、社内の人脈を可視化しましょう。そうすることで、効率的な営業活動につながるのではないのでしょうか。

名刺管理システム導入には助成金も活用できます

人脈の可視化か

④ 名刺データを共有することで、社内の人脈が可視化でき、人脈を生かした営業活動が行えるようになりました。また、名刺ごとに訪問日時が記録できることから、同一企業に対し、重複した営業活動もなくなり、労働生産性が向上しました。

人脈の可視化により、営業活動の無駄がなくなった

取組事例紹介

※印部分：「AICHI WISH企業認定制度」
「36協定上限引下げ★+設備投資★★=★★★★」に該当

業種：卸売業 従業員数：80名

営業担当者が個別に名刺を管理しており、また、営業活動の方法などを一任させていることから、各営業担当者がどのような人脈を持っているのか会社で把握できていない状況であった。また、営業活動においても、同一企業に対し、別の営業担当者同士が重複した営業を行ってしまうなどのトラブルも発生していた。

<名刺管理システムの導入※>

- 名刺をスキャナで取り込み、顧客データベースを構築し、社内の人脈を可視化する。
- 顧客管理データベース上で、顧客の好みや傾向を共有することで、営業に生かす。
- 顧客への訪問日時情報を共有し、営業活動の無駄を最小限にする。



名刺を手間なくデータ化し、共有することで、人脈の見える化！



【名刺管理システム導入費用を助成！】

- 時間外労働等改善助成金（時間外労働上限設定コース）
助成率最大 80%
上限額最大 200万円
- ◆助成金等には成果目標の達成状況等、一定の要件があります。

- ・名刺情報を社内で可視化し、また、外出先で全員が常に最新の取引先情報を利用することができるようになったことで、効果的な営業活動が可能となった。
- ・アプローチした日時を共有できるようになったことから、同一企業に対し、重複した営業がなくなるとともに、無駄な営業活動がなくなったため、労働時間が削減され、36協定の上限を引き下げた*。

御社の働き方改革を「働き方改革推進支援センター」は応援します！

そのほかの事例紹介、働き方改革の活用方法等については、

「愛知県働き方改革推進支援センター（平成30年度実施機関：愛知県社会保険労務士会）」で相談を受け付けています。

■ 本 部：名古屋市熱田区三本松町3-1

☎0120-868604

■ 豊橋出張所：豊橋市花田町字石塚42-1（豊橋商工会議所内）

✉ hatarakikata@aichi-sr.com

☎0800-200-5262

✉ hatarakikatatoyo@aichi-sr.com