



Remote team meeting



Outsource employees



Video meeting



Remote connection



Screen sharing



Intercommunication



Video conference

CRM×テレワークで働き方が変わる！

クラウド型顧客管理システム

All Gather CRM V3

オンライン会議にCRMを活用しませんか？ All Gatherなら実現可能です！

在宅勤務
社員の体
調管理が
したい

コミュニ
ケーション
不足を解消
したい

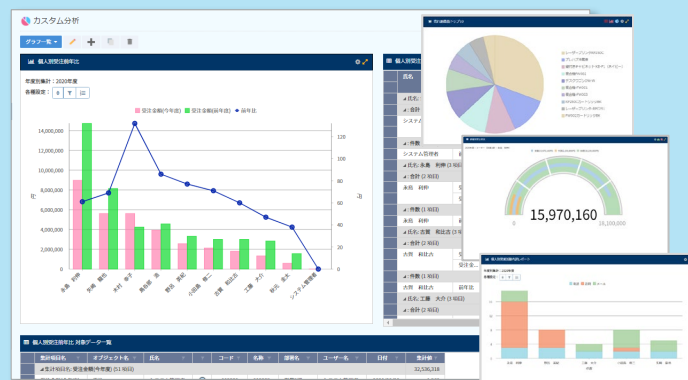
社外からで
も資料を社
内共有した
い

分析結果を
リモート打
合せて活用
したい

メッセージで密なコミュニケーション
既読確認で確実な報告・相談・連絡



データ分析・営業状況の可視化
リアルタイムで分析、リモート打合せて活用可能



在籍確認（プレゼンス）
社員の体調や体温、在籍状態などを管理

	メッセージ	認証画像	撮影日時	ユーザー	ステータス	今日の気分	体温
☐			2020/12/28 16:44:47	1008 : 佐々木 春香	離席中	良好 ☺	36.32
☐			2020/12/28 16:45:00	1003 : 田中 圭太	オンライン	良好 ☺	36.36
☐			2020/11/26 22:24:22	1007 : 小浜 龍二	オンライン	良好 ☺	36.34

社内にあるファイルを整理・共有
取引先や案件に関連する資料が探しやすい



詳しくは裏面をご覧ください

オンライン会議にCRMのデータ分析・進捗管理を活用！

例えば、プロジェクト会議での活用



プロジェクトの進捗状況を画面で共有しながら、確認や報告をします。

プロジェクトの進捗毎に件数を集計

進捗状況(営業案件)	件数
001: 提案準備中	14件
002: 提案中	15件
003: 見積提出済み	3件
004: お客様検討中	5件

プロジェクト進捗区分は自由にカスタマイズ可能

レーザープリンタの購入検討(5拠点)

1 提案準備中 2 提案中 3 見積提出済み 4 お客様検討中 5 受注 6 失注

案件の進捗状況が一目でわかる！

さらにクリックして案件詳細や活動履歴を表示

クリックしてリストを表示

活動区分	通話録音	件名	内容	案件
営業活動	○	見積提出	見積を持参し訪問。後日お電話いただけること。	レーザープリンタ
営業活動	○	見積依頼受付	提案した商品の見積依頼受付。	レーザープリンタ
営業活動	○	提案資料提出	新商品の提案資料提出。従来商品との違いをご理解いただくために、社内資料もご提供いたします。	レーザープリンタ
営業活動	○	ご訪問	カタログをお届けし、新商品の新商品に興味を持っていただく。	レーザープリンタ
営業活動	○	イベントにご来場	速乾性トナーを主にお探しして、弊社のブースにも立ち寄る。	レーザープリンタ

担当者	進捗	件名	内容	金額	予定
矢野 健也	お客様検討中	90%	2020/06/30(火)	1,500,000	新機事務所設立に伴うオフィス用品一式のご提案
矢野 健也	お客様検討中	90%	30 2020/11/05(木)	250,000	レーザープリンタの購入検討(5拠点)
永島 利伸	お客様検討中	50%	50 2020/06/30(火)	320,000	名刺スキャナー購入
永島 利伸	お客様検討中	50%	50 2020/06/30(火)	320,000	名刺スキャナー購入【コピー】

例えば、営業会議での活用



今月の受注予定や売上見込みなど、分析レポート画面で表示しながら会議を実施します。

複数のデータと項目を組み合わせた様々な分析レポートを出力可能



クリックしてデータを表示

データ種別	項目	数値
売上	22,584,615	
受注	1,500,000	
見積	250,000	
提案	320,000	
受注	320,000	

よく使うレポートはダッシュボードに設定しておけば、より便利に！

行	区分	商品	商品コード	人数1	人数2	人数3	人数4	人数5	人数6	人数7	人数8	人数9	人数10	人数11	人数12	人数13	人数14	人数15	人数16	人数17	人数18	人数19	人数20
1	0売上	ノートパソコン	商品コード 0163																				
2	0売上	デスクトップパソコン	商品コード 0164																				

項目	金額	比率
総売上	610,000円	100%
総受注	250,000円	41%
総見積	320,000円	52%
総提案	320,000円	52%
総受注	320,000円	52%

分析結果をもとに効果的な営業戦略の策定や、マーケティングに活用！

社内に点在するファイルを整理・共有！もう迷子にならない！

- 提案書、見積書、契約書など、顧客や営業案件に関連するあらゆる資料を整理・保存。
- チーム内で資料を共有しながらミーティングするなど、幅広くご利用頂けます。

ファイル一覧

フォルダを追加 名称変更 削除

ルートフォルダ

- 見積書
- 注文書
- 提案書
- 納品書

フォルダ名や階層など自由に作成、わかりやすく整理。

ファイルアップロード

ここへファイルをドラッグ＆ドロップしてください

アップロード

ファイル詳細

ファイル名	バージョン	アップロード日時	ファイルサイズ
ワカバヤシ様_複合機リプレイスご提案書.pptx	3	2021/01/12(火) 14:46	32.95 KB

更新履歴

- バージョン2 (2021/01/12(火) 14:45)
- バージョン1 (2021/01/12(火) 14:45)

ファイルはドラッグ＆ドロップで簡単アップロード

同じ名前のファイルを保存すると自動的にバージョン管理されます。

更新履歴から古いバージョンのファイルをクリックして、ダウンロードも可能。

高機能なのに使いやすいCRMで売上アップ！

TEL : 0570-008349

E-mail : solid.sales@solid-adv.co.jp

ソリッドアドバンス株式会社

すべてコミコミ 月々 2,900円 /1ユーザー

お問合せはこちら

※Liteプランの場合…顧客管理機能、分析、グループウェア等(案件管理機能、進捗管理はStandardプランへとなります)