

営業案件の
属人的な管理を防ぐ

案件見込管理モデル

営業案件の状況を都度、
営業担当に聞く必要がある

納品期日等のやり取りが
営業担当と事務担当の間で多い



営業担当

見積や希望納期の報告
案件進捗の報告



事務担当

受注情報の転記
納期を都度回答



営業上長

案件進捗の確認



最新の案件進捗状況を
常に共有!
コミュニケーションを効率化



営業担当



kintone

見積情報

受注・納期情報

案件進捗

一元管理・脱属人化!



事務担当



営業上長