

業務支援 SaaS メーカーのアズベイス、SFA に新サービス「ポイント管理機能」を 追加

～ 営業マンに対して成績のみではなく、日々の活動を総合的に評価することで 営業活動の活性化、モチベーションアップを実現 ～

業務支援ソフト「BizBase(ビズベース)」シリーズを提供する株式会社アズベイス(本社:東京都港区、代表者:奥野栄倫、以下 アズベイス)は、BizBaseシリーズの既存ラインナップにオプション機能として「ポイント管理」の提供を、2月26日(木)より開始します。「SaaS (Software as a Service)モデルによる提供」

記

アズベイスは既存ラインナップとして、多彩なグラフ表示機能を備えた営業支援ツール(SFA)「営業マンが使う BizBase」を提供しています。この度、上記ラインナップのオプションサービスとして「ポイント管理機能」を追加します。

従来、営業成績のみに着眼されがちであった営業マンの評価ですが、たとえ商談を失注してしまったとしても、そこに至るまでのプロセスには、評価できるものがあるかもしれません。ポイント管理機能を使うことで、こういった日々の営業活動、プロセス、報告頻度を含めた総合的な評価を「見える化」する事ができます。また、管理者・経営者だけではなく、営業マンや所属といった単位で数値を比較する事もできるため、トップまであとどれぐらい稼げば良いのかがわかり、各営業マンのモチベーションアップにも繋がります。

評価は BizBase へ登録される情報から自動でポイントとして計算されますので、恣意性がなく、数値化された公平なデータとして活用することができます。また、所属、個人間でのデータ参照を許可することで社内の営業活動が活性化されることが期待できます。

1.ポイントの自動付与

活動結果(以下、BizBase への登録結果)に対して独自のポイント計算式を設定する事で、自動で付与されます。これにより、受注成績のみではなく、接触履歴の登録や、商談の報告頻度などの活動を定量的に評価できるようになります。また、月間 MVP といったような形で手動で付与する事もできます。

2.簡単なポイントの集計参照機能

ポイントは週単位・月単位の遷移を参照することができます。自分の活動結果を随時確認することができるため、

営業マンのモチベーションアップが期待できます。また、所属や担当者間のポイント付与状況も簡単に集計することができますので、営業組織の活性化が期待できます。

3.運用方針の柔軟な設計

開始日、終了日を指定することで、月末までの1週間に集中的に特定の商品の受注を獲得したい時など、会社の営業方針を反映したポイント設計が可能となります。ポイントの発行は即時反映となります。

4.ポイント設計

ポイントは積上げ計算、切り捨て計算のいずれかを選択することができますようになります。また、商談では、商談担当者間でのポイントの按分、商談主担当者への配分比率を指定することができます。

価格は、ご利用1ライセンス毎に315円となります。

詳細な価格は[価格表](#)をご覧ください。