

# 携帯/メールを営業の武器に!

ウェブハロー メール連携 ソリューション by DataSpider Servista

## メール連携でパワーアップ! 日本型営業支援システム ウェブハロー


### ソリューション1

 お客様とのメールのやり取りを  
ウェブハローの活動報告へ自動登録

#### 重要なメールは活動報告に登録

お客様との重要なメールを DataSpider 経由で活動報告へ自動登録。  
訪問、電話、メール・・・様々な顧客接点を効率的に管理し営業力強化に生かします。

### ソリューション2

 外出先から携帯メールを使い  
活動報告の入力が可能です。

#### 営業活動をスピードアップ! 空いた時間にすばやく報告

携帯メールを使い、ウェブハローの活動報告を外出先の空いた時間から手早く入力。  
同僚や上司からのアドバイスもスピードアップ。DataSpider のメール連携を利用すれば特別な環境構築はいりません。

### ソリューション3

 メールでウェブハローに蓄積された情報を検索。  
結果をメールで受け取ります。

#### 外出先から、メールで検索、メールで回答!

スケジュール、顧客情報、社員情報など、外出先から必要になる場合、テンプレートメールに必要な条件を記入し送信。DataSpider がその内容を元にウェブハローのデータベースを検索しその結果をメールで返信します。

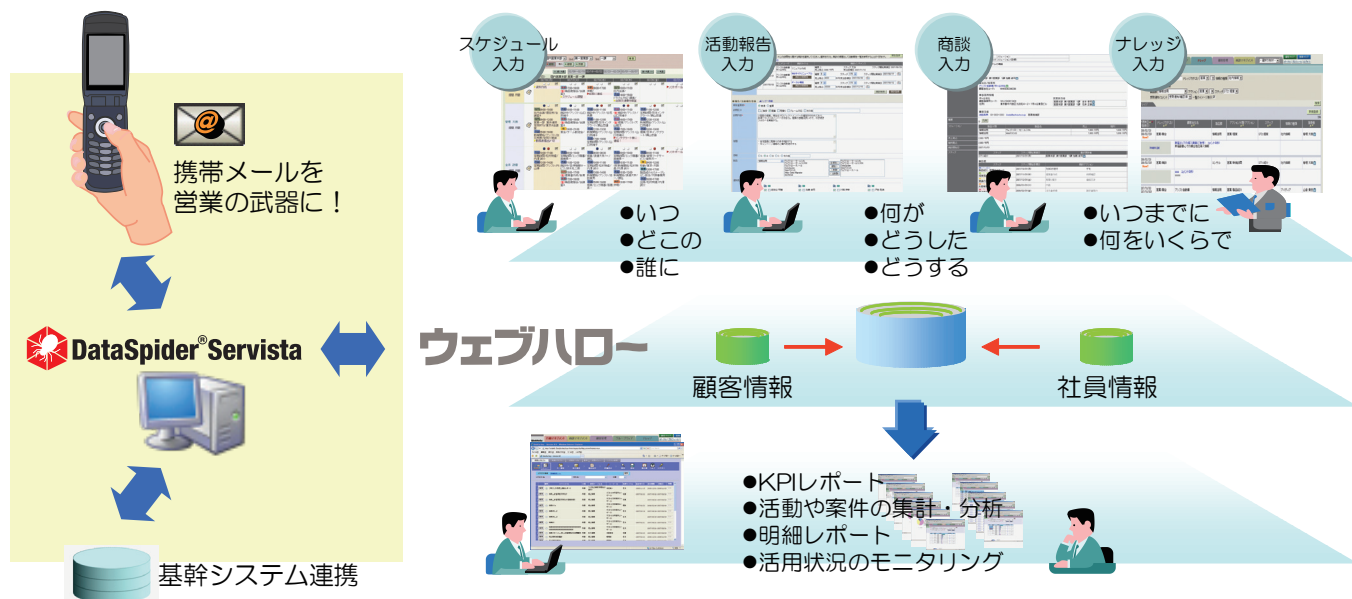
## 製品概要

### ウェブハローとは？

ウェブハローは、日本の営業から誕生した、日本型営業支援システム(SFA)です。  
“顧客との関係強化”をコンセプトに、“顧客”を軸にすべてのシステムを設計。顧客接点、顧客カルテ、顧客の声・など、徹底的に顧客起点にこだわった充実の機能で、導入いただいたお客様の営業力をサポートしています。

### 営業の入力は 1 回だけ! シンプルな入力がいやすさの決め手

ウェブハローではスケジュールから直接、活動報告や商談の進捗状況を書き足していくシンプルな設計です。スケジュールの簡単な操作のまま利用できるため、営業現場になじみやすく、継続的な利用定着率を上げることができるのです。



ウェブハローは蓄積されたデータを自由自在に活用し、次の営業活動に役立つ情報として営業に提供することができます。たとえば、営業が入力した活動報告は、提出しただけで終わりにせず、上司やチームメンバーからコメントの返信が届いたり、お客様へのこれまでの訪問履歴を見たり、最後の訪問日から何日経過している・ということができるようになります。

### 使われるほど、営業資産がたまる。まずは「ためる化」、そして「見える化」へ

#### 【製品構成・製品価格】

製品名	ユーザライセンス (買取)	保守・サポート (年額)	最小ご購入単位
ウェブハロー エンタープライズ	6,000 円	600 円	50
ウェブハロー セールス AL	50,000 円	7,000 円	20
ウェブハロー セールス CRM	70,000 円	10,000 円	20
DataSpider Servista Basic Server Package	3,000,000 円	600,000 円	1CPU

【お問い合わせ】

## 株式会社アシスト

URL : <http://www.ashisuto.co.jp/prod/webhello/>

Tel : 03-5276-5870 E-Mail : [webhello\\_web@ashisuto.co.jp](mailto:webhello_web@ashisuto.co.jp)

## ウェブハロー

※ウェブハローは、サイボウズ総合研究所株式会社の製品です。

## DataSpider® Servista

※DataSpider Servista は、株式会社アプレッソの製品です。

本紙に記載している会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。  
本紙に記載されているシステム名、製品名などには、必ずしも商標表示 (TM, ®) を付記していません。