

全てのお客様情報が見える化へ



BizMagic[®] ご紹介資料

使いたい機能だけで始める〔 顧客管理 & 営業支援システム 〕

株式会社 Biz Magic

会社名 **株式会社 Biz Magic**

設 立 2022年8月5日 資本金 3,000万円

従業員 12名

所在地 東京都新宿区西新宿1-25-1新宿センタービル48階

TEL:03-6276-7922 FAX:03-4496-4722

U R L <https://www.bizmagic.co.jp/>



■沿革

- 1991年 PC用アプリケーション受託開発を目的に株式会社カリエンシステム開発を設立
- 2000年 顧客管理営業支援ツール「**BizMagic**」発売
- 2002年 「BizMagic」を機能強化した「BizMagicCRM」発売
- 2009年 「BizMagicCRM」新体系ライセンス版「BizMagic顧客」発売
- 2018年 BizMagicメジャーバージョンアップ
- 2019年 BizMagicとGoogleMap、Office365が連携、及び見積機能の追加
- 2022年 BizMagic関連事業を会社分割により分離し、株式会社 Biz Magicを設立
BizMagic事業の更なる発展の為、ミロク情報サービス社の子会社化

はじめての顧客管理 & 営業支援システム

直感的に操作できる分かりやすい画面構成

- ・ 専門知識は不要
- ・ システムに不慣れな方も抵抗なく運用スタート



このようなお悩みありませんか？

- ・ 担当者以外は顧客の詳細な情報やニーズを知らない
- ・ 商談の進捗状況や、引継いだ顧客との過去の経緯が分からない
- ・ 顧客に納品した製品の管理ができていない



BizMagicで
解決しましょう

顧客管理システム & 営業支援システム

【 特 徴 】

- ① **いつ、誰が、どの顧客と、何時間、何をしたかを簡単に見える（データ）化できる**
- ② 見える化した情報を **簡単＆効率的に社内共有できる**



【 見える化したお客様とのやり取りの情報 】



顧客情報の蓄積

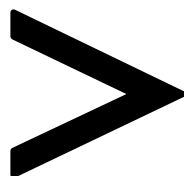
- ・ 属人化しがちな
お客様情報の詳細も
社内共有できる
(必要範囲を選択可能)
- ・ 様々な検索条件で
お客様情報の抽出や
絞込みが可能
- ・ 初期の段階から
案件の進捗が明確化

売上アップ & 業務効率化

◆「共有」を縦横に分けて考える

横の共有

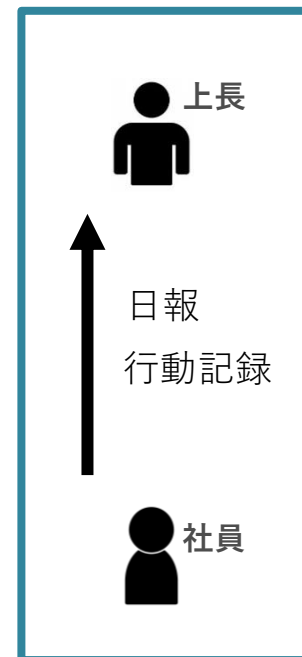
を重要視



縦の共有

はシンプルに

縦



横

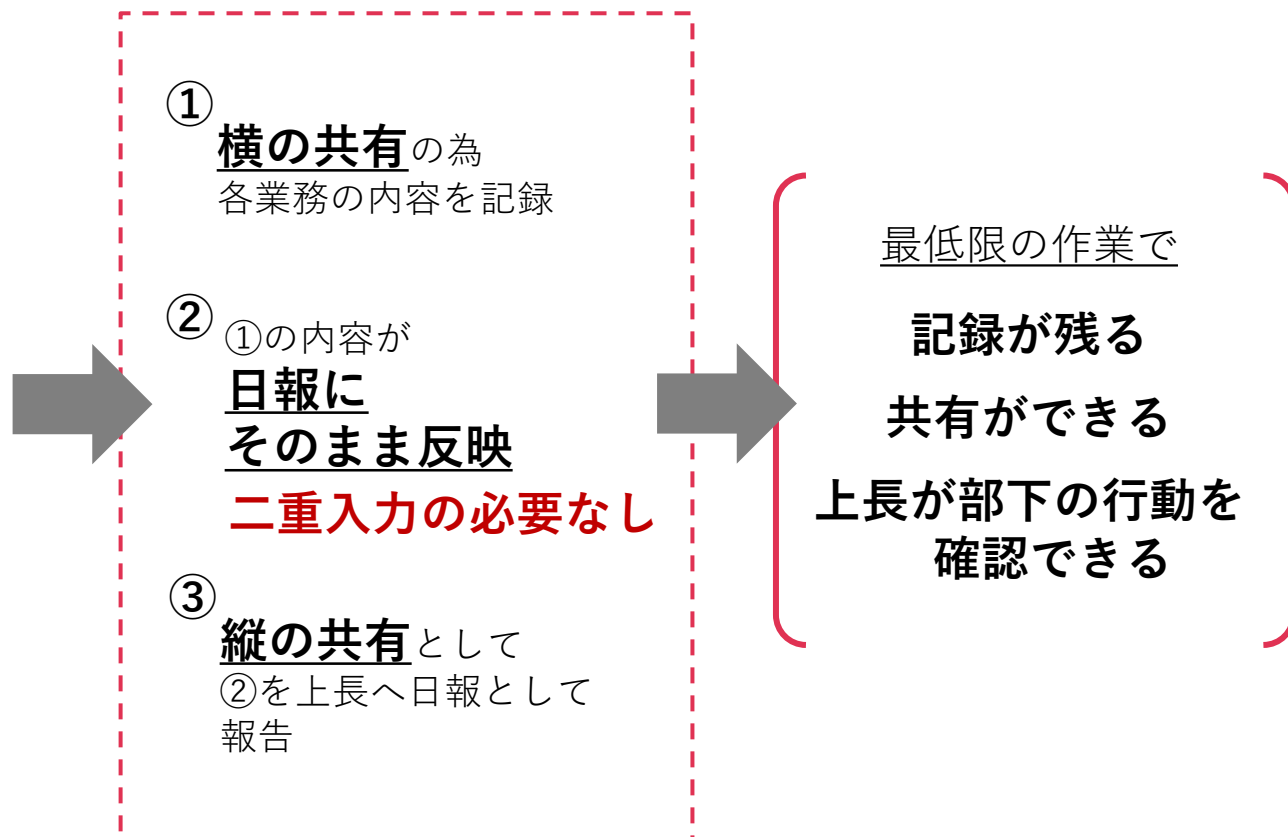
社員皆様で「お客様とのやり取り」を共有



◆ 社内共有の流れ

「本日の業務」

- ・ 10時 商談
- ・ 11時 現場訪問
- ・ 14時 クレーム対応
- ・ 15時 飛び込み営業
- ・ 16時 見積り送付
- ・ 17時 メール返信



◆ BizMagicの導入形態

欲しい機能だけをお客様がセレクトする < 機能セレクト型 >
最小5ライセンスの ベースライセンス に 必要なオプションだけを追加



クラウド型 or オンプレミス型



◆ 他社様のシステムは… ➡ コスト高になりやすい

各プランの機能は決まっている

【プランA】	【プランB】	【プランC】
機能①	機能①	機能①
機能②	機能②	
機能③		
機能④		

価格が
高い



価格が
低い

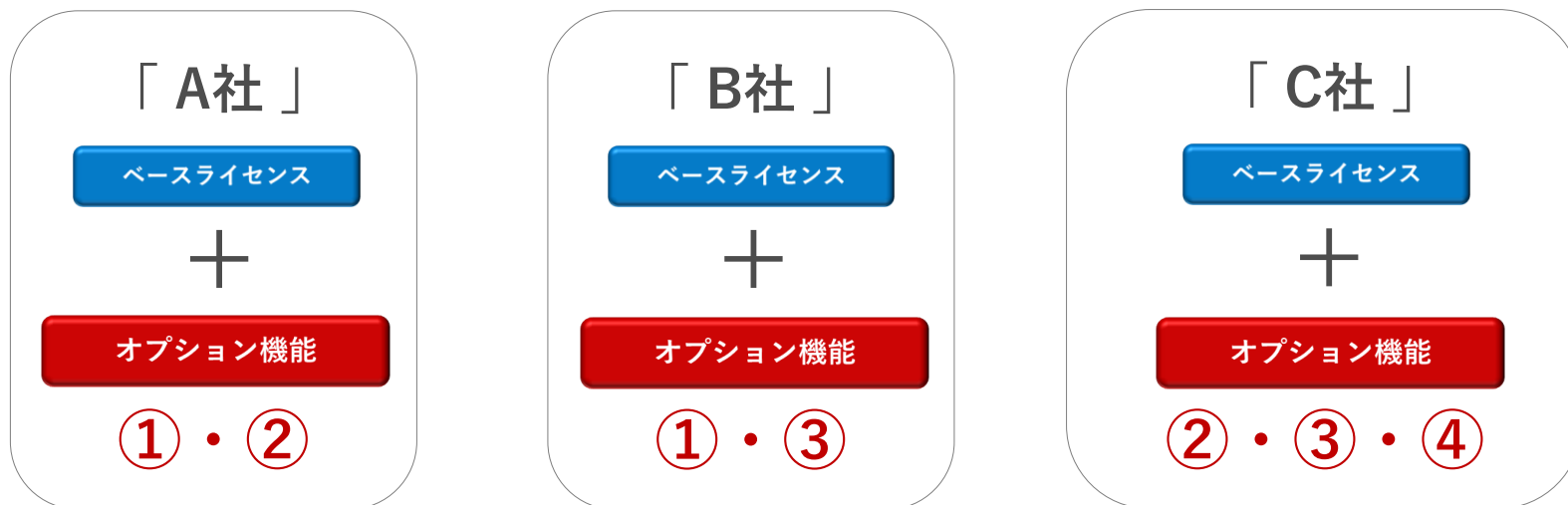
欲しい機能は①と③だから

プランAしかない。

②や④は使うかな…？



お客様が欲しい機能でシステムの構成が可能



お支払いは「使う機能の料金」だけ



導入時コスト、ランニングコストを最小限に！

ベースライセンス

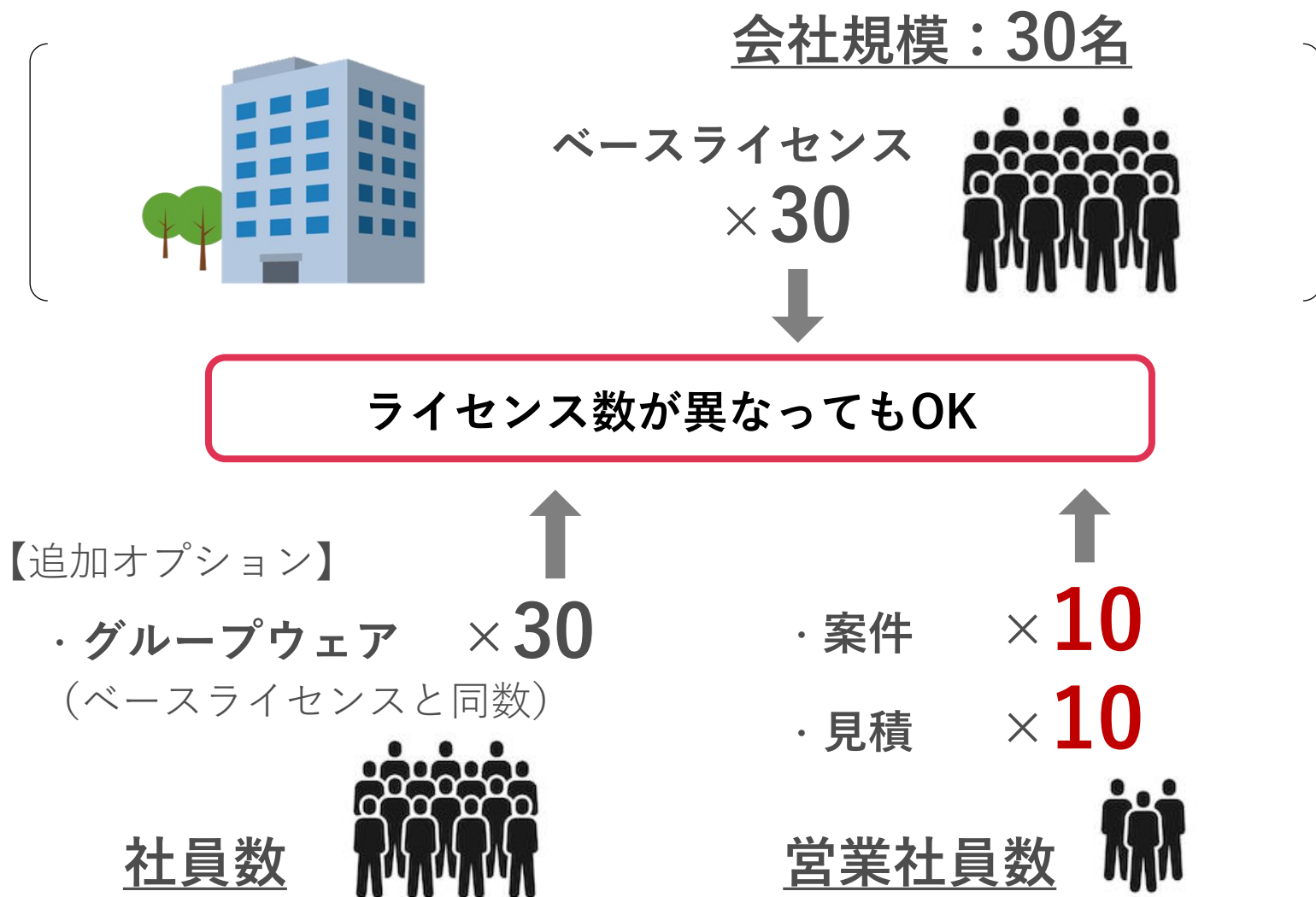
最小5ライセンス

顧客管理、接点記録、日報、課題管理、気づかせ機能、
メッセージBOX など（項目の追加、変更、並べ替えもOK）

オプション機能

グループウェア、案件、導入物件、お客様生の声、
ワークフロー、見積 など

〔 必要な機能を 必要な数だけ追加OK 〕



オプション機能

必要な機能を
必要な数だけ追加OK

- 上手くシステムに馴染めるかな？
- 導入後にオプションは決めたいな



初期導入が落ち着いた後に 機能の追加・検討



小さく始めて システムの定着率UP

設定もシンプルに

- ◆ 項目の追加、変更、並べ替えは
お客様が自由に行うことができる設定画面をご用意しています。



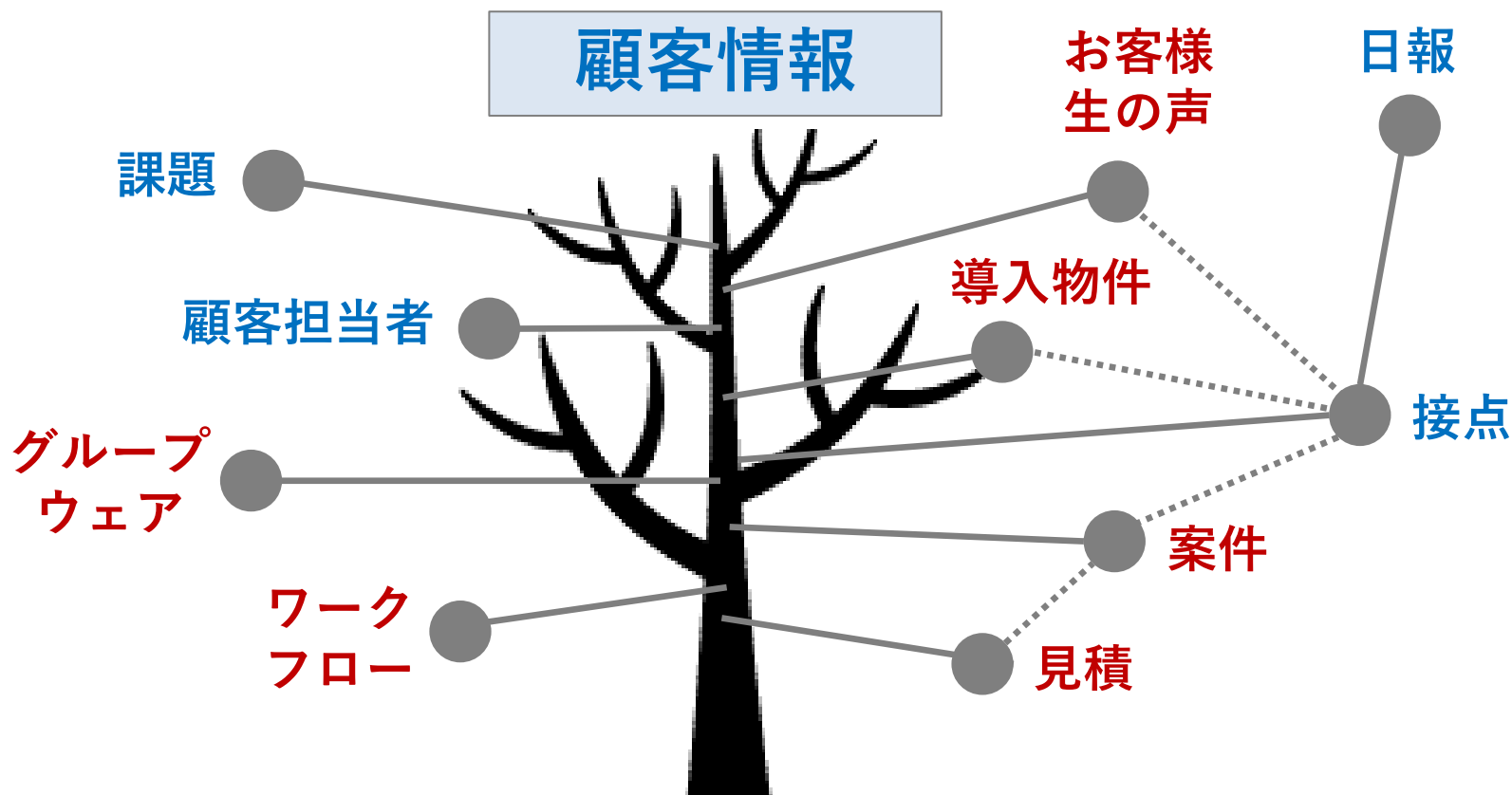
- ・ メーカーや代理店への連絡不要
- ・ 業務内容にあった項目設定

- ◆ 顧客マスタ等の取り込み可能なデータは、
CSV形式ファイルで簡単に取り込むことができます。



- ・ 導入後の変更や更新も簡単
- ・ 最新の状態をキープしやすい

【 各機能が 顧客情報を軸に 連携 】



※ 青字：ベースライセンス機能 赤字：オプション機能

※敬称略：実名記載了承企業のみ記載

製造・建設業

日本オイルポンプ株式会社（移送用ポンプ製造）

株式会社トーヨーアサノ（建設業）

販売・卸売業

株式会社エイコー（O A 機器販売）

S i e r / ソフト開発業

株式会社ミロク情報サービス（基幹系パッケージソフト開発）

株式会社日本通信機（システム開発販売）

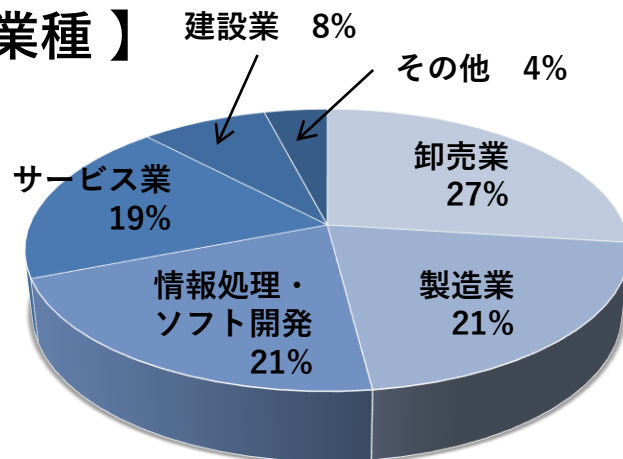
その他

株式会社ヒューマンロジック研究所（組織活性化コンサル、教育研修）

N T T 印刷株式会社（印刷、コンテンツ管理）

剤盛堂薬品株式会社（和歌山県、製薬業）

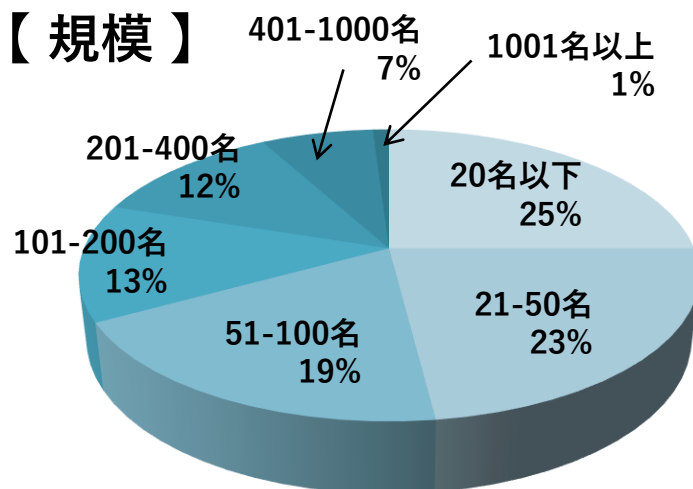
【業種】



業種別内訳

- | | |
|-------|-------|
| 「卸売業」 | 「製造業」 |
| ①機械 | ①機械 |
| ②精密機械 | ②精密機械 |
| ③化学品 | ③電気機械 |
| ④繊維 | ④化学品 |
| ⑤建材 | ⑤医薬品 |
- 「情報処理・ソフト開発」
- | | |
|---------|-----------|
| ①システム開発 | ②ソフトウェア開発 |
| ③情報サービス | ④アウトソーシング |

【規模】



導入企業様の傾向

200名以下の中小企業様を中心に
中堅企業様や、従業員数1000名超の
大企業様でもご採用中。





主な画面のご紹介

BizMagicにログインすると表示される画面です。

画面左にシステムの全メニュー、中央には新着メッセージや課題等が表示されます。

山田 太郎

在席

オンラインヘルプ

ホーム

予定表

メッセージBox

顧客名検索
顧客担当名検索

顧客

接点記録

検索条件リスト

日報管理

ホーム

本日の予定 2018/11/23 金曜日 新規

時間	顧客名	対応形態	内容概略
09:00-10:00	アスカ興産株式会社	訪問	継続商談

メッセージBox 新規

日付	時刻	発信者	業務種別	内容
18/11/23	21:20	山田 太郎	顧客通知	5件該当：検索条件リスト「訪問時期になりました（1ヶ月接点…
15/09/14	14:57	小林 秀雄	日報コメント登録	ありがとう！
12/05/31	08:01	山田 太郎	接点履歴通知	1件該当：検索条件リスト「クレーム対応通知」
12/05/31	08:01	山田 太郎	顧客通知	4件該当：検索条件リスト「長期未接触通知」

課題 新規

分類	顧客名	期限	優先度	内容
資料作成	株式会社相沢商事	18/11/30	重要	防犯抑止効果資料提出
見積書作成		18/10/22		見積書（イト運送協会_駐車場）：日付は目安。

掲示板 通知設定

話題名	未読数	発言数	最終発言日	最終発言者
該当するデータは存在しません。				

様々な顧客情報の登録・管理・共有が可能です。

住所などの基本情報と共に、**顧客担当者**や**接点**（お客様とのやり取りの記録）**履歴**、
該当顧客に紐づく**案件**や**見積**も一元管理できます。

またマップタブでは、顧客の所在地をGoogleMap上に表示します。

顧客

予定登録

接点登録

課題登録

依頼登録

伝言

基本情報

詳細

削除

変更

戻る

顧客種別	法人	顧客名	株式会社相沢商事			
顧客名かな	あいざわしょうじ		事業所			
顧客区分	最重要顧客	顧客分類	直接取引	業種	商社	
所在地	〒110-0005 東京都港区芝2-3-11相沢ビル		電話番号	03-1234-5678	FAX番号	03-1234-5679
URL	https://www.aizawa.biz.co.jp		添付資料			
備考	大阪支社、中部支社有り					
自社担当者	山田 太郎 / 林 正樹 主自社担当者：山田 太郎				年賀状送付	
添付ファイル		ランク確認		最終登録者	山田 太郎	

顧客担当者

顧客部署

定期戦略

案件

収集情報

接点履歴

マップ

プロジェクト

見積

お客様生の声

導入物件

案件一覧

表示対象：(全て)

合計売上金額 2,196,000円

新規

CSV出力

案件名	ランク	受注予定日	売上金額	カテゴリ
相沢商事様 ◆BizMagicクラウド	A：当確	23/01/14	100,000	新規
相沢商事様 屋外監視用カメラ新規導入	O：受注		80,000	新規
相沢商事様 指定ごみ袋販売	O：受注		26,000	
相沢商事様 複写機新規導入	O：受注		80,000	新規
相沢商事様 ビデオカメラ導入	O：受注			

※マップタブをご利用の場合は、GoogleMapsAPIキーをお客様にご用意頂きます。また利用回数により費用がかかる場合がございます。

登録した顧客情報は、様々な条件で検索・抽出が可能です。

検索結果はCSV形式で出力もできます。

現在御社で保有されている顧客データも、CSV形式ファイルで一括取り込みが可能です。

顧客

検索

↓

↑

⚙️

⚙️

⚙️

⚙️

検索

新規

顧客名

法人 ▼

顧客担当者名

○で始まる ●を含む

自社担当者

☒ (支店選択) ▼
 (部署選択) ▼
 (社員選択) ▼

!

 (グループ選択) ▼

☐ 自担当顧客

☐ 主自社担当者

所在地_都道府県

(選択) ▼

シングル ▼

未訪問期間

☒

年

▼

月

▼

日

📅

~

年

▼

月

▼

日

📅

☐

日

▼

以上接点のない顧客

一覧 ⚙️

該当件数：24件

顧客アクション

顧客法人CSV出力

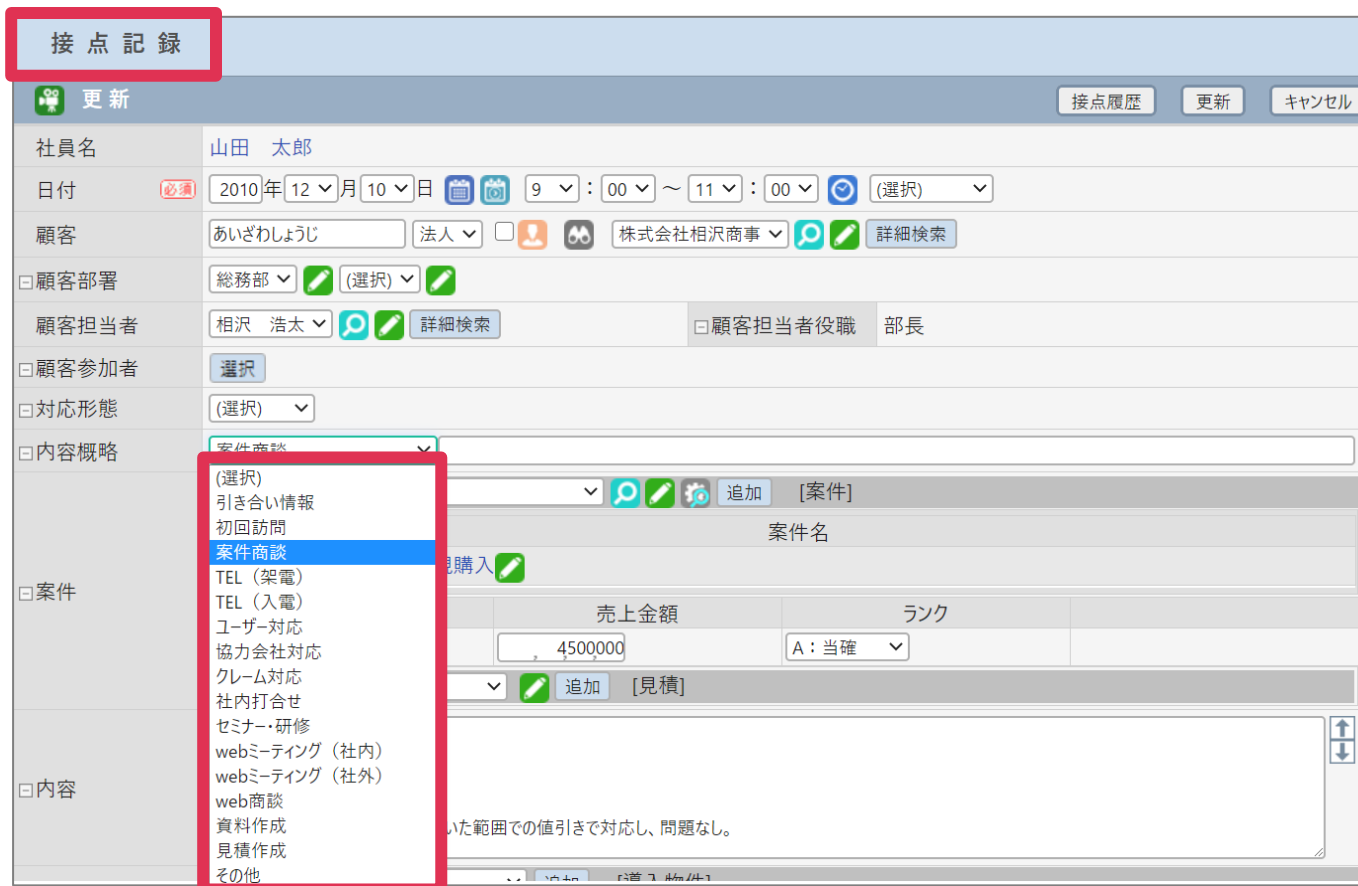
自社担当CSV出力

顧客名▲	所在地	電話番号	URL
株式会社相沢商事	〒110-0005 東京都港区芝2-3-11相沢ビル	03-1234-5678	http://www.aizawashoji.co.jp/
株式会社相沢商事(大阪支社)	〒560-2817 大阪府中央区3-10-1	06-8171-9171	http://www.aizawashoji.co.jp/
株式会社相沢商事(中部支社)	〒490-1111 愛知県名古屋市中区名駅5-10-12	052-111-2222	http://www.aizawashoji.co.jp/
ITCシステム株式会社	〒112-2927 東京都東京都中央区八重洲5-34	03-8881-1929	
アスカ工業株式会社	〒102-0919 東京都港区三田3-10-30	03-1234-5680	
石川建設株式会社	〒172-1927 東京都港区赤坂5-10	03-1281-5681	
株式会社インターナショナル	〒192-2918 東京都大田区山王1-30-10	03-6891-5682	

BizMagicでは、お客様とのやり取りの記録を **接点** と呼んでいます。

訪問や電話等のやり取りの情報を簡単に登録でき、関係者や上長への報告も可能です。

入力項目のプルダウンメニューは、自由に追加・変更ができます。



接点記録

更新 接点履歴 更新 キャンセル

社員名 山田 太郎

日付 必須 2010年12月10日 9:00 ~ 11:00 (選択)

顧客 あいざわしょうじ 法人 株式会社相沢商事 詳細検索

顧客部署 総務部 (選択)

顧客担当者 相沢 浩太 詳細検索 顧客担当者役職 部長

顧客参加者 選択

対応形態 (選択)

内容概略 案件商談

案件 (選択) 引き合い情報 初回訪問 案件商談 TEL (架電) TEL (入電) ユーザー対応 協力会社対応 クレーム対応 社内打合せ セミナー・研修 webミーティング (社内) webミーティング (社外) web商談 資料作成 見積作成 その他

売上金額 4500000 ランク A:当確

接点履歴（接点記録の活用）

接点として登録した情報を検索・抽出して一覧表示します。

社員別、顧客別、期間別など、様々な条件で絞り込みが可能です。

対応した時間合計を表示したり、CSV形式で出力することもできます。

接点履歴

検索

知恵袋に登録

検索

社員

全社

営業部営業1課

山田 太郎

(グループ選択)

顧客

顧客

検索文字入力

法人

(検索)

顧客部署

(顧客選択)

顧客担当者

(選択)

☐

顧客参加者も対象とする

案件

エンドユーザー

:

(選択)

期間

接点のみ

☒

1ヶ月間

☐

2018年9月7日

～

2018年12月7日

一覧

該当件数：7件 接点合計：7件 時間合計：22.5時間

顧客アクション

顧客担当者アクション

CSV出力

日付▼	時間帯	社員	顧客名	顧客担当者名	対応形態	内容概略	時間
2018/12/07	13:00～17:00	山田 太郎	アスカ工業株式会社	佐藤 健太	訪問	現場調査	4.00
2018/12/06	13:00～15:00	山田 太郎	株式会社斉藤設計事務所	斉藤 雄介	TEL	クレーム対応	2.00
2018/12/05	16:30～18:00	山田 太郎	株式会社相沢商事(大阪支社)	加藤 浩二	E-mail	その他	1.50
2018/12/05	14:00～17:00	山田 太郎	ITCシステム株式会社	服部 勝	訪問	現地作業（立合）	3.00
2018/12/05	10:00～12:00	山田 太郎	アスカ工業株式会社	佐藤 健太	訪問	現場打合せ	2.00
2018/12/04	09:00～15:00	山田 太郎	株式会社相沢商事(大阪支社)	加藤 浩二	訪問	現場調査	6.00
2018/12/03	11:00～15:00	山田 太郎	株式会社相沢商事(大阪支社)	加藤 浩二	その他	現場打合せ	4.00

接点記録をそのまま日報として送信でき、日報作成の負担を軽減します。

日報

登録

作業中保存

送信

キャンセル

社員名

山田 太郎

日付

2018/09/13(木)

⚙️ 接点時間合計：4.5時間

時間帯	顧客名	顧客担当者名	内容概略	案件詳細
接点一覧 📺 10:00 ~12:00 📺 13:00 ~15:00 📺 18:00 ~18:30	ITCシステム株式会社	服部 勝	案件商談	
	監視カメラ（工場設置検討）の商談で訪問を行った。 今期中（本決算3月）に予算取りを行い。施工は4月中旬になる方向で検討している。 決裁は社長。業者選定は年内に行う。			
	アスカ工業株式会社	佐藤 健太	工事会社対応	
	作業報告書を提出しました。			
	株式会社相沢商事	相沢 浩太	継続商談	
	見積提出。サンプルを3種類お渡ししました。			

報告先一覧

報告先選択

報告先削除

接点報告用 ▼

🔍

✎

設定

送信方式： ☒ 同報 ☐ 回覧

回覧	氏名	処理	コメント	
	佐藤 健一	☐ 緊急(メールを同時送信します)		削除 🔄
	小林 秀雄	☐ 緊急(メールを同時送信します)		削除 🔄

各種検索結果をアラートでお知らせします。（アラートはメッセージBOXに届きます）
アラートの頻度は毎日～1ヶ月毎など、用途に合わせて選択できます。
アラートの送付先も、個人・部署・特定のグループなどの設定が可能です。



検索 [アイコン] [アイコン] [アイコン] [アイコン] [アイコン] [アイコン] [検索] [戻る]

顧客名 法人 顧客担当者名 ☐ で始まる ☐ を含む

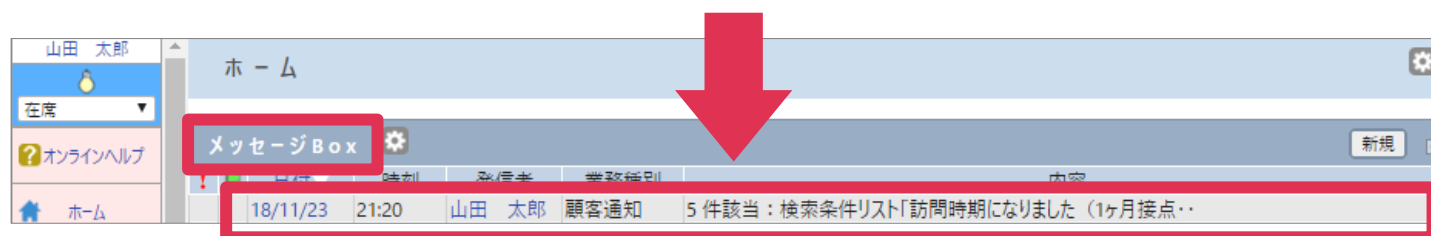
自社担当者 ☒ (支店選択) ☐ (部署選択) ☐ (社員選択) ☒ (グループ選択) ☐ 自担当顧客
☐ 自主社担当者

顧客区分

未訪問期間 ☐ 年 月 日 ～ 年 月 日 ☐ 1ヶ月 ☐ 以上接点のない顧客

一覧 [設定] 該当件数：5件 **顧客アクション** 顧客法人CSV出力 自社担当CSV出力

顧客区分	顧客名	所在地	電話番号	最終接点日
定期訪問顧客	アス力興産株式会社	〒564-0052 大阪府大阪市吹田市広芝町 6-1	06-1234-5680	18/10/20
定期訪問顧客	石川マーケット株式会社	〒530-0047 大阪府大阪市北区西天満 2丁目 5-7	06-1281-5681	18/10/17
定期訪問顧客	株式会社インターナショナル	〒530-0047 大阪府大阪市北区西天満 2丁目 1-10	06-6891-5682	18/10/07
定期訪問顧客	江川情報システム株式会社	〒556-0028 大阪府大阪市浪速区久保吉 2丁目 2-1	06-3281-3817	18/09/15
定期訪問顧客	株式会社西日本エール	〒550-0012 大阪府大阪市西区立寄町 2丁目 5-26	06-0481-2717	18/09/09



山田 太郎

ホーム

在席

オンラインヘルプ

ホーム

メッセージBox [設定] [新規]

時刻	送信者	業務種別	内容
18/11/23 21:20	山田 太郎	顧客通知	5件該当：検索条件リスト「訪問時期になりました（1ヶ月接点…

登録している顧客担当者にメールを送信する機能です。

複数人に一斉メールを送ることも可能です。

メール

作成

テンプレート適用

通常

送信して接点記録

送信

作業中保存

キャンセル

宛先

株式会社相沢工務店

相沢 浩太様<strikenonko@gmail.com>

石川建設株式会社

石川 修太様<ishikawa@ishikawa.co.jp>

ITCシステム株式会社

服部 勝様<haxtutori@itc.co.jp>

株式会社斉藤設計事務所

斉藤 雄介様<y-saito@saotokikaku.co.jp>

株式会社相沢工務店

近藤 修也様<shu-kondou@aizawashoji.co.jp>

石川建設株式会社

斉藤 慶介様<saitou@ishikawa.co.jp>

内田電機株式会社

小林 啓太様<kobayashi@uchdadennki.co.jp>

セントラルハウス株式会社

安藤 洋介様<anndo@central.co.jp>

顧客担当者

追加

CC

顧客担当者

追加

BCC

顧客担当者

追加

添付ファイル

図面2020年6月.jpg

見積添付ファイル

追加

アーカイブ

添付ファイルのZIP圧縮

ファイル名自動生成.zip

パスワード自動生成

件名

内容

いつもお世話になっております。

カイエンシステム開発の山田でございます。

以上、どうぞよろしくお願いいたします。

株式会社カイエンシステム開発

営業部

山田 太郎

検索顧客担当者リスト

詳細

登録先

個人用

顧客担当者リスト名

ワコーレ幡ヶ谷ビル改修工事

コメント

更新者

山田 太郎

顧客名

ITCシステム株式会社

服部 勝

石川建設株式会社

石川 修太

内田電機株式会社

小林 啓太

株式会社斉藤設計事務所

斉藤 雄介

セントラルハウス株式会社

安藤 洋介

石川建設株式会社

斉藤 慶介

株式会社相沢工務店

近藤 修也

株式会社相沢工務店

相沢 浩太

グループウェア（予定表）

オプション
機能

スケジュール管理は情報共有の要となる機能です。

BizMagicの予定表は**予定だけでなく、実績も同じ画面で確認することが可能**です。

〔  : 予定  : 実績（接点） 〕

予 定 表

対象社員

全社

営業部営業1課

(グループ選択)

社員選択：0人

選択

(表示パターン選択)

表示方法

予定のみ

1週間

対応形態別

今日

<< 前週

2020年 1 月 17 日

次週 >>

表示

社員名	1/13(月)	1/14(火)	1/15(水)	1/16(木)	1/17(金)
山田 太郎 在席	成人の日 	09:00-09:00 ★ アスカ工業株式会社 その他 10:00-12:00 ★ ITCシステム株式会社 案件商談 <td> 09:00-09:00 ★ 株式会社相沢商事(中部支社) 案件商談 17:45-18:00 小川産業株式会社 TELコール <td> 09:00-09:00 株式会社相沢商事(大阪支社) 13:00-14:00 ★ ITCシステム株式会社 継続商談 16:00-17:00 ★ 株式会社西日本建設 ユーザー対応 <td> 09:00-10:00 ★ 小川産業株式会社 13:00-15:00 ★ アスカ工業株式会社 工事会社対応 17:00-18:30 カスガテニカル株式会社 現地作業（立合） </td> </td></td>	09:00-09:00 ★ 株式会社相沢商事(中部支社) 案件商談 17:45-18:00 小川産業株式会社 TELコール <td> 09:00-09:00 株式会社相沢商事(大阪支社) 13:00-14:00 ★ ITCシステム株式会社 継続商談 16:00-17:00 ★ 株式会社西日本建設 ユーザー対応 <td> 09:00-10:00 ★ 小川産業株式会社 13:00-15:00 ★ アスカ工業株式会社 工事会社対応 17:00-18:30 カスガテニカル株式会社 現地作業（立合） </td> </td>	09:00-09:00 株式会社相沢商事(大阪支社) 13:00-14:00 ★ ITCシステム株式会社 継続商談 16:00-17:00 ★ 株式会社西日本建設 ユーザー対応 <td> 09:00-10:00 ★ 小川産業株式会社 13:00-15:00 ★ アスカ工業株式会社 工事会社対応 17:00-18:30 カスガテニカル株式会社 現地作業（立合） </td>	09:00-10:00 ★ 小川産業株式会社 13:00-15:00 ★ アスカ工業株式会社 工事会社対応 17:00-18:30 カスガテニカル株式会社 現地作業（立合）

グループウェア（設備予約）

オプション
機能

カレンダー上で施設・設備の使用状況を確認し、予約を行うことが可能です。
簡単に確認ができる他、重複予約も防ぎます。

設備予約

一覧

支店選択

本社

表示方法

1週間

今日

<< 前週

2021年 9月 29日

次週 >>

表示

設備名	09/27(月)	09/28(火)	09/29(水)	09/30(木)	10/01(金)	10/02(土)
会議室	09:00-10:00 佐藤 健一 営業会議		14:00-16:00 山田 太郎 打ち合わせ			
MtgコーナーA				15:00-15:30 山田 太郎 案件商談：8月商談の 継続商談	17:00-18:00 佐藤 健一 打ち合わせ	
MtgコーナーB		14:00-15:00 小林 秀雄 web商談	12:00-13:00 小林 秀雄 打ち合わせ			
MtgコーナーC	10:00-11:00 小林 秀雄 社内打合せ					

オプション
機能

案件の確度（ランク）や進捗状態、受注日等による検索・抽出ができ、
商談の動きを見逃しません。

案件の接点履歴と紐づけることも可能なので、商談の詳細な流れを確認できます。

案件

検索

案件名

顧客

検索文字入力

法人

エンドユーザー

顧客部署

(顧客選択)

顧客担当者

(選択)

☐ 主顧客担当者

案件自社担当者

☒ (支店選択)

(部署選択)

(社員選択)

☐ 自担当案件

☐ 主自社担当者

リストボックス

表示

ランク変化

☒ 年

月

日

～

年

月

日

以内にランクの変更があった案件

状態

☒ 状態 (選択)

☐ 集計

ランク

状態

(選択)

(選択)

O: 受注

A: 当確

B: 有力

C: 情報

D: ネタ

Y: 保留

X: 失注

その他

主自社担当者

ランク

受注予定日

売上

該当件数: 4件

一括更新

顧客アクション

案件CSV

顧客担当者CSV

自社担当者CSV

(合計)

合計売上: 9,200,000円

案件名	顧客	主自社担当者	ランク▲	状態	受注予定日	売上金額
斉藤運輸: 建設工事等騒音・振動測定	株式会社斉藤運輸	林 正樹	O: 受注	役員面談実施	10/04/04	2,800,000
小川産業: ばいじん規制基準	小川産業株式会社	山田 太郎	O: 受注	役員面談実施	10/04/04	900,000
相沢商事: 水質調査	株式会社相沢商事	山田 太郎	O: 受注	入金確認	20/09/01	4,500,000
江川情報: アスベスト調査	江川情報システム株式会社	山田 太郎	O: 受注	注文書受領	10/03/30	1,000,000

©2024 Biz Magic Co.Ltd., All rights reserved.

28

作成した見積書をPDF形式で保存・出力でき、そのままメール送信も可能です。
ワークフローオプション（申請）を使用すると見積の承認を行うこともできます。

見 積

基本

グループ

明細

詳細

メール送信

変更

複製

申請

削除

戻る

出力ファイル	種別	テンプレート名	ファイル名
	見積書	見積_仕切有	ワコレ幡ヶ谷ビル改修工事_見積書_20200708.pdf

見積番号

00201910

見積日付

2020年07月08日

メール

作成

テンプレート適用 : 通常

送信して接点記録

送信

作業中保存

キャンセル

宛先

株式会社相沢工務店

相沢 浩太様 <strikenonko@gmail.com>

顧客担当者

追加

CC

顧客担当者

追加

BCC

顧客担当者

追加

添付ファイル

ワコレ幡ヶ谷ビル改修工事

ワコレ幡ヶ谷ビル改修工事_見積書_20200708.pdf

追加

見積添付ファイル

添付ファイルのZIP圧縮 : ファイル名自動生成.zip

パスワード : パスワード自動生成

アーカイブ

お見積書を送付いたします

件名

株式会社相沢工務店

相沢 浩太様

いつもお世話になっております。

カインシステム開発の山田でございます。

御見積書を送付いたします。添付でご確認くださいませ。

解凍パスワードは別便にてご案内いたします。

御見積書

見積番号 : 00201910

株式会社相沢工務店 御中

下記の通り御見積りいたします。ご査収の程よろしくお願い申し上げます。

株式会社カインシステム開発

東京 目黒区 27-7

TEL : 03-5331-5584

件名

ワコレ幡ヶ谷ビル改修工事

御見積金額（税別）

¥1,760,000

納品場所

貴社御指定場所（日本国内に限る）

支払条件

月末締め、翌月末支払い

有効期限

2020/10/06

製品・サポート名	数量	標準 単価	標準 金額	仕切 単価	仕切 金額
解体工事	1	400,000	400,000	320,000	320,000

オプション
機能

出張や見積、休暇など、各種申請ごとに様々なフォームを作成することができます。
スマートフォンからでも申請、承認、決裁を行うことが可能です。

申請内容	
表題	出張申請
申請者	山田 太郎
出張日	2023年8月4日 出張終了日 2023年8月6日 複数
経費(円)	30000 経費使途 交通費及びレンタカー代
出張目的	九州方面への新商品提案の為

申請内容	
表題	見積申請
申請者	山田 太郎
見積書	相沢商事様 ドームカメラ新規導入お見積書 詳細検索



申請経路		
	実行順	処理者
承認	↓	山田 太郎
決裁	↓	小林 秀雄
確認	↓	斉藤 修一

お客様へ納入した製品やサービスの管理を行います。

リース満期日や型番などの管理ができる他、その導入物件に関連する接点記録を紐づけることも可能なので、履歴の確認も簡単です。

導入物件

検索

導入製品名

を含む

顧客名

法人

次回アクション日

☐
年月日

☐
年月日

☐
今日から前後

☐
日間

リース満期日

☐
年月日

☐
年月日

☐
今日から前後

☐
日間

自社担当者

☒ (支店選択)
 ☐ (部署選択)
 ☐ (社員選択)
 ☐ (グループ選択)

☐ 自担当顧客

☐ 主自社担当者

一覧

該当件数

24件

顧客アクション

CSV出力

導入製品名	顧客名	納入販社名	納入形態 1	リース満期日
高層階用エレベーター	株式会社相沢商事	ITCシステム株式会社	設置（現地対応）	
高層階用エレベーター	石川建設株式会社	ITCシステム株式会社	設置（現地対応）	
業務用カラープリンタ	株式会社相沢商事	自社	リース	23/09/30
年間保守	江川情報システム株式会社	東栄商事株式会社	買取	

導入物件

詳細

履歴情報

複製

変更

削除

戻る

導入製品名	業務用カラープリンタ			導入種別	リース商品		
型番	A11522						
メーカー名							
顧客名	株式会社相沢商事						
顧客担当者	相沢 浩太						
自社担当者	大阪支店 営業部営業1課 山田 太郎						
納入販社名	自社						
納入形態 1	リース	リース月数	18				
リース開始日	2022年04月01日			リース料			
リース満期日	2023年09月30日			台数	3		

オプション
機能

お客様からのクレームや要望を一元管理。

クレーム対応状況や対応履歴を共有し、対応の抜け漏れを防止します。

クレームや要望を、関係部署へ業務依頼として連絡することも可能です

お客様生の声

予定登録

接点登録

詳細

履歴情報

変更

削除

戻る

顧客名	株式会社相沢商事		
顧客担当者	近藤 修也		
発生日時	2010年04月27日 16:25		
生の声分類	製品クレーム		
対象商品	室内用監視カメラ	ロット	
クレーム内容画像			
生の声	室内監視カメラの画像ピントが合っていない。		
初期対応	ご迷惑への謝罪を実施。 お怒りはないが、ピンと調整対応と経緯の報告書を要望。 開発部鈴木部長へ連絡済。		
対応完了日付			

連絡先

氏名	処理	コメント
田中 浩二	確認	引続き、お客様対応をお願いします。
鈴木 翔太		

業務依頼

依頼先	返信	期限	内容
鈴木 翔太			現地でサポート対応をお願いします。

お客様生の声履歴

お客様生の声

顧客

株式会社相沢商事

顧客担当者

生の声分類

製品クレーム

接点履歴一覧

表示対象: 接点のみ

表示期間: 全て

日付	内容概要	対応形態
2023/05/20	資料作成	社内対応
2023/05/14	社内打合せ	社内対応
2023/05/04	社内打合せ	web会議



- ご採用事例
- 導入事例 Case001-009
- サポート体制
- ご案内資料

業 種：保険代理店

従業員：10名以下

■課題

- ・顧客情報、商談履歴などの管理は全て紙
- ・業務記録が帰社後になると記録に抜け漏れが生じる
- ・予定表が無くリアルタイムで活動状況が把握できない



■ニーズ

- ・外出先での顧客情報の確認
- ・欲しい履歴や過去のやり取りを簡単に確認
- ・業務記録をリアルタイムで入力
- ・社員のスケジュールを簡単に確認

<商談の推移>

7月下旬：システムに対する需要の連絡。デモ日程調整。

8月上旬：初回デモを実施。好評を頂き、システムの見積依頼を受ける。

8月中旬：見積を提示。導入についてはほぼ確定したが、導入後にうまく使いこなせるかが不安とのご相談があり、再度、デモの日程調整。

9月初旬：2回目のデモを実施し、質疑応答と導入後のサポート体制をご案内。**翌週、クラウド受注。**

BizMagic導入事例 Case.001 理美容サービス

基本情報	事業の特長
従業員数:12名 業種:洗濯・理容・美容・浴場業 販売チャネル:直販	ヘアメイクスクール、ヘアメイク派遣、サロンの3つの事業を展開。 約40名のアーティストと所属契約を行い、ヘアメイク派遣を提供。 サロンではヘアメイクをはじめ、ネイル、マツエク、ボディジュエリーや着付けなど美容に関するサービスを幅広く提供
導入前の課題	
・ホテルや結婚式場などの取引先の情報が共通で見れる環境にない ・派遣先のスケジュールを紙に記載して管理 > 誰がいつ、どこで作業しているかが非常に分かりにくい → 全員のスケジュールを一目で分かるようにしたい ・過去の履歴もいつ、誰が、どこに行ったかまでしか遡れない > 過去にどのような作業をしたかが分からないし、いつ行ったかを探すのも大変 ・月間訪問件数(全体・社員ごと)の集計を行いたい > 紙からの集計は非常に効率が悪く、出来ていない	
導入後の活用状況	
・結婚式場などの取引先の管理 → 顧客管理機能で担当者名や連絡先等の顧客情報の一元管理が可能に。 ・会社としてのスケジュール管理 → グループウェアオプションの予定表でスタッフ全員の派遣先やイベントなどの予定を誰でも見えるように。 → ゲストライセンスで予定入力や参照などできる為、それを利用してスタッフ全員で共有。 ・過去の対応履歴の確認 → 接点履歴機能でスタッフ名や顧客名などの条件を設定し、簡単に検索抽出が可能に。 ・月間訪問件数の集計 → 接点履歴機能で期間を絞って訪問件数が集計できるようになり、関係が出来ているスタッフの派遣が可能に。 5ライセンスを契約(約40名の所属契約アーティストで共有)	

BizMagic導入事例 Case.002 自動車販売・整備

基本情報	事業の特長
従業員数:7名 業種:自動車(新車)小売業 販売チャネル:顧問先紹介	国産車、輸入車、新車、中古車販売、部品、用品販売、車検、点検、各種損害保険、钣金、塗装、一般修理、カスタマイズ、コーティング
導入前の課題	
・運営会社(自動車販売、整備、中古車販売)が3社あり、同一の顧客情報をそれぞれの会社がExcelで顧客管理。 　> 顧客情報の更新が非同期のため、顧客情報が陳腐化する会社が発生。 ・顧客の購入履歴、家族情報などの管理を充実させ見込発掘の資源としたい。 ・営業マンのスケジュール、日報入力としても活用したい。 ・会社が拡大している状況の中、現状の顧客管理での拡販に限界を感じている。 ・管理者によるスケジュール、見込管理のチェックもしたいが、まずは、営業マンの売上アップに繋がる顧客管理をしたい。	
導入後の活用状況	
・顧客管理の一元化 → 全社で共通のBizMagicを導入し、グループ会社すべての対応状況も接点履歴で共有可能に。 ・顧客情報を見込み発掘の資源にする → 顧客情報管理で家族情報などを自由項目を作成して独自の項目を管理。 ・営業員のスケジュール管理 → グループウェアオプションでスケジュール管理。 ・日報作成の効率化 → ベースライセンスに含まれる日報機能を活用し、当日の接点でそのまま日報作成。日報作成時間を大幅削減。 ・拡販の限界、売上アップ → 案件オプションと導入物件オプションを活用しマネージャーが案件の発掘と顧客フォローを指示可能に。	

BizMagic導入事例 Case.003 OA機器販売

基本情報	事業の特長
従業員数:8名 業種:事務用機械器具卸売業 販売チャネル:パートナー紹介	OA機器、事務機、鋼製家具、木製家具、事務用品、文房具、紙製品、各種用紙の卸及び小売り、軽印刷、家電機器、店舗什器、冷陳、空調設備の販売及び施工、包装用品、包装資材、ギフト用品の販売及び別製、住宅設備の販売、店舗の増改築施工管理、看板製作、環境事業
導入前の課題	
・経理がデータ集計に時間を要して効率的でない ＞管理が紙ベースで行っているためデータ化に時間がかかっている。 ・販売管理は販売中止されている古い物を使用 ＞機能不足やサポート対応が無い事による不安感がある。 ・案件や導入物件等のデータの見直しを行い、無駄な作業を無くし効率化を図りたい ＞SFAの導入を検討。	
導入後の活用状況	
・経理データの管理→案件機能を使用する事によって売上金額の集計が簡単に行えるようになり、経理の時間短縮と経費の削減に繋がった。 また、各顧客毎の案件が簡単に見えるようになり、顧客からどんな案件が来ているのかすぐ分かり業務の時間短縮にも繋がった。 ・SFAとしてBizMagicを導入→予定表機能で各自の予定が見える化、また入力操作も簡単で予定管理の短縮に繋がった。 └顧客情報、顧客担当者情報機能により、顧客の情報を詳細に管理、共有できるようになった。 └接点履歴機能により顧客とのやり取りが社員間で共有出来るようになり、顧客対応がやりやすくなった。 └日報機能により社員の行動が把握しやすくなり、無駄な外出や作業を減らす事が可能になった。 また使用方法も簡単な為、毎日の報告の時間短縮に繋がった。 └導入物件機能により、顧客へ納入した物が管理しやすくなった。 また保守期限の管理も簡単にできるようになり、漏れが発生しない事が可能になった。	

BizMagic導入事例 Case.004 住宅設備機材卸売

基本情報	事業の特長
従業員数:115名 業種:機械器具卸売業 販売チャネル:会計事務所(顧問先紹介)	住宅設備機材の販売(給排水機材、空調設備機器、衛生機器、住宅機器、計量器類他)
導入前の課題	
・予定・実績管理ツールからの入替 >メーカー都合でサポートを終了の告知があった ・必須機能はスケジュール管理と日報管理	
導入後の活用状況	
・スケジュール管理 →BizMagicの 予定表機能 を使う事で管理が簡単にできるようになった。 ・日報管理 →BizMagicの 日報機能 で、管理職が日々行う、各社員の日報確認が簡単になって確認時間の時間短縮に繋がった。 → 接点記録機能 を日報にそのまま反映させられる為、日報の内容が見やすくなった。 → 日報管理機能 で日付や部署を絞り込んで一覧として表示できる為、日報の閲覧がしやすくなった。	

BizMagic導入事例 Case.005 協同組合

基本情報	事業の特長
従業員数:8名 業種:協同組合 販売チャネル:直販	福利厚生事業、高速自動車国道及び一般有料道路等の通行料金の共同精算事業 共同購買事業(ガソリンカード事業など)、カーリース斡旋事業
導入前の課題	
・企業名(組合員名)から検索し、諸項目の参照ができるようなシステムが欲しい ＞組合員からの電話問い合わせが多く、Excelで管理している情報ではスムーズに情報検索できず時間がかかってしまう。 ・企業名以外からでも顧客を検索できるようにしたい ＞ETCカード番号等から企業が検索できたら便利 ・現在利用している組合員台帳はそのまま継続して利用したい ＞印刷して管理する必要がある台帳だが、Excelとシステムの両方に毎回入力するのは手間がかかる	
導入後の活用状況	
・諸項目の参照 →顧客検索から組合員を選択。顧客情報に導入物件オプションで管理している組合員情報が紐づいているので、ステータスが簡単に確認出来るようになり、電話対応も相手を待たさずスムーズに受け答えが可能になった。 ・企業名以外からの検索 →導入物件オプションで顧客に貸し出ししているモノのが管理出来る様に項目を作成。それらの情報も全て検索の条件にすることが出来るので、様々な条件で検索が可能になった。 ・組合員台帳の利用 →BizMagicの外部帳票出力メニューで、入力されている項目からExcelと同様の形式で台帳作成を対応。二重管理なしで実現。	

BizMagic導入事例 Case.006 総合工事業

基本情報	事業の特長
従業員数:24名 業種:総合工事業 販売チャネル:パートナー紹介	医療福祉施設・店舗・事務所などの開発・企画・設計・施工 賃貸住宅の開発・企画・設計・施工 不動産流通業、不動産賃貸業、保険代理業
導入前の課題	
・顧客との折衝履歴の共有・管理と案件管理をしたい >新たにSFAの導入を検討 ・活動状況は各営業員ごとにExcelで管理。朝礼で必要なことを報告している >簡単に共有出来るようにしたい	
導入後の活用状況	
・接点履歴機能で顧客との折衝履歴の共有・管理が出来るようになった。 ・案件オプションを使う事により、案件の共有・管理が出来るようになった。 ・予定表機能で各営業員の活動状況が分かりやすくなり、また管理もしやすくなった ・日報機能により活動等が簡単に報告出来るようになった為、朝礼で報告する事による手間や漏れがなくなった ↳日報をCSV出力する事が出来る為、それを利用し印刷。システムを使いこなせない社長への報告も簡単になった	

BizMagic導入事例 Case.007 総合建設業

基本情報	事業の特長
従業員数:71名 業種:総合工事業 販売チャネル:直販	建設工事の設計、施工、管理、請負 土木工事の設計、施工、管理、請負 不動産の売買、賃貸及び管理 宅地造成、造園、植栽工事業、舗装工事業、鋼構造物工事業、とび・土工工事業
導入前の課題	
・予定表やそれに類するツールは使っておらず、案件ごとの工程表を個別で管理している > 全体の予定などを共有、管理出来るようにしたい ・新規案件を一つ一つ管理しており、次の受注につながっていない > 既存の顧客からいろいろ派生するの案件を逃さないようにしたい ・案件の進捗を分かりやすく管理できていない > 案件の受注金額、工期の情報を管理したい	
導入後の活用状況	
・建設部門、リフォーム部門、不動産部門の顧客情報を共通で管理すること、情報共有を容易に実現できた。 ・各案件の進捗、受注金額、工期を案件オプション機能で行うことで管理効率があがった。 ・顧客対応履歴が接点記録機能で実現でき、派生案件などの情報がスムーズに管理できるようになった。 ・各案件の工程管理は、予定表機能で共有・管理しやすくなった。 ・社員は、日報機能で簡単報告・管理が出来るようになり業務効率が改善した。	

BizMagic導入事例 Case.008 内装工事業

基本情報	事業の特長
従業員数:26名 業種:職別工事業 販売チャネル:会計事務所パートナー紹介	商業施設(専門店・百貨店・飲食店等)・事務所・ショールーム等の内装工事、企画設計及び施工管理、造形製作事業
導入前の課題	
・内装工事業で全社的に各現場のスケジュール管理ができていない。 ＞各現場のスケジュール状況を共有できるようにしたい。	
導入後の活用状況	
・各作業現場を予定表機能で活動予定の共有・管理が可能になった。 ・受注した案件を案件オプション機能で簡単管理・共有が可能になった。 ・着工から完工までプロジェクトオプション機能でスケジュール管理が容易になった。 ・各種申請をワークフローオプション機能で簡略化でき申請内容の管理が簡単になった。 ・カスタマイズ有り[カスタマイズ内容] └申請検索で検索条件の「申請フォーム」に対し、特定の申請フォームで検索した場合のみCSV出力ボタンが表示、管理番号/伝票日付が一覧帯のところでテキストボックスで表示 └案件CSV出力の必須項目を「案件名」以外は必須ではなくする改修、 └プロジェクトオプションで下記文言変更とCSV出力機能を追加(項目固定) └開始予定日→着工予定日／開始日→着工日／終了予定日→完工予定日／終了日→完工日	

BizMagic導入事例 Case.009 情報サービス業

基本情報	事業の特長
従業員数:13名 業種:情報サービス業 販売チャネル:直販(MJSパートナー)	ソフトウェア設計・開発・コンサルティング ソフトウェアパッケージの開発及び販売 コンピュータ及び関連機器の販売 IT人材派遣事業、上記に関連するサービス事業
導入前の課題	
・日々の業務報告、見積がExcelベースとなっている ＞システム化して一元管理したい ・仕掛案件の管理ができていない ＞システム化して案件管理したい ・保守契約の管理(年間契約)が十分にできていない ＞契約期間の終了前にアラートを行い、契約更新につなげたい ・派遣するスタッフの契約管理が煩雑 ＞契約期間の管理などスムーズに行いたい	
導入後の活用状況	
・日報管理機能で日報が簡単に管理でき、日々の業務報告を一元管理できるようになった。 ・見積オプション機能で見積書もシステム化し、見積情報も共有できるようになった。 ・受注した案件を案件オプション機能で管理し仕掛案件の管理を効率化できた。 ・導入物件オプション機能で保守契約の管理充実させ、きづかせ機能のアラートによる契約期間の管理が実現できた。 ・派遣スタッフの契約期間も導入物件機能で管理できるようになった。 ・予定表機能で各自の作業状況が分かりやすくなった。	

トライアルから導入開始、運用後までを手厚くサポート

BizMagicクラウドの月額費用には、保守費用が含まれています。

電話、メール、webミーティングにてお客様の疑問にお応えします。

「CRMをもっと効果的に使用するにはどうすればいいの？」

そんなご相談には、お客様の業務内容をヒアリングしながら
最適な画面作りを支援させていただきます。

ユースウェアの導入は、スムーズな運用スタートをサポート

■各種研修

- 管理者研修（管理者様向け研修 5名様まで：1回2時間～）
- 操作研修（ユーザー様向け研修 30名様まで：1回3時間～）等

■運用支援メニュー

BizMagicサイト設定サービス／CSV入力サービス／

見積テンプレート作成サービス 等

< ホームページに各種詳細情報を掲載しております >

■ BizMagic公式HP

<https://www.bizmagic.co.jp/>



■ BizMagicご紹介動画と資料

<https://www.bizmagic.co.jp/movie>



< BizMagicデモ webミーティングで実施中 >

実際の操作画面をご覧頂きながら、各種機能をご説明致します。

日程や内容等、お気軽にご相談下さい。

1ヶ月無料のトライアルサイトもご提供中です。

情報収集にも
ご活用下さい

その他、ご不明点等ございましたらお気軽にお問合せ下さい。

【公式お問合せフォーム】

<https://www.bizmagickokyaku.biz/contact>

株式会社 B i z M a g i c

東京都新宿区西新宿1-25-1新宿センタービル48階

TEL : 03-6276-7922 FAX : 03-4496-4722

MAIL : cs@bizmagic.co.jp

URL : <https://www.bizmagic.co.jp/>

