

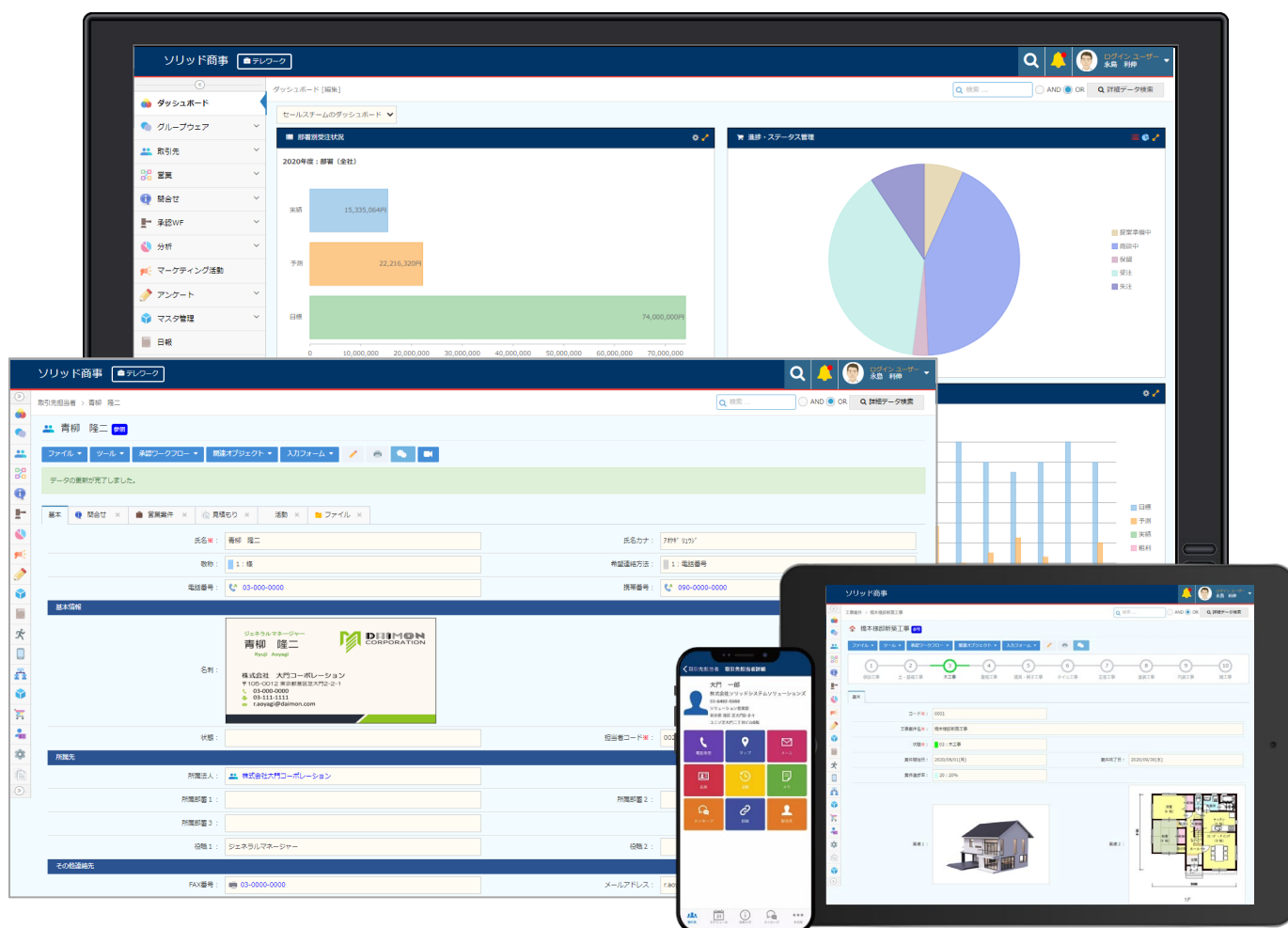
All Gather CRM V3



「企業と共に成長し続ける」

高度なCRMアプリケーション登場！

All Gather CRM V3 は、顧客、取引先、会員などの顧客接点から集まる様々な情報を素早く整理。日々、改善が求められる変化していくビジネスシーンの中で、あらゆる業務に短期間、低コストで対応するべく、数多くの機能やツールが実装された、企業が成功するためのCRMです。



「業務を支援し、成功に繋げる」

自社の運用に最適なCRMをご提供！

✓ 自社の運用に合わせた自由なシステム設計

All Gather CRM V3ではメニューや入力項目、画面設計やデータの関連付けなど、お客様の業務や要件に合わせて、柔軟かつ簡単に構築することができます。

✓ 固有の業務プロセスをシステムで管理

企業や組織が持つ、独自の業務プロセスやフローを管理するプロセス管理機能を搭載。高い拡張性と、基幹システムやWEBサイト等の様々なシステムと連携するための機能やツールを駆使し、「単なるCRM」ではなく業務が連携・集約されるEAIツールとして構築が可能です。

より使いやすく、柔軟に ユーザー拡張がさらにパワーアップ

入力項目やレイアウトの変更に加えて、メニュー配置なども設計できるように拡張機能がパワーアップしました。お客様自身で、より簡単に、短時間で拡張することが可能です。

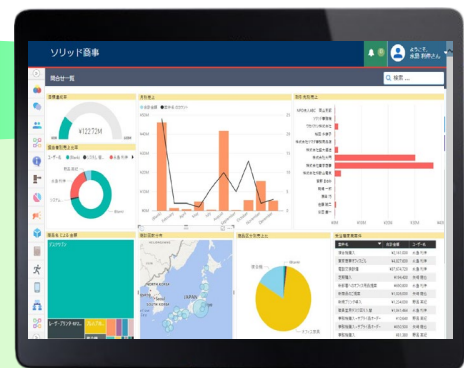


驚きの標準搭載！ 本格的なプロセス管理が可能に

業務プロセスをシステムに組み込むプロセス管理機能や、放置されている案件があれば警告を表示し、お知らせする進捗管理機能など、業務を支援する新機能が追加。お客様の業務をアシストいたします。

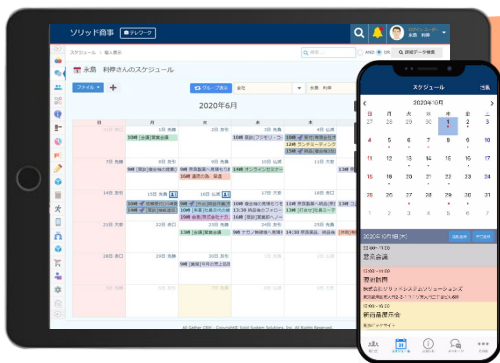
高い表現力と視覚性 分析機能がバージョンアップ

標準搭載の分析機能がさらにバージョンアップして、細かい条件指定や多彩な表現が可能となりました。さらに、BIツール連携もより充実し、Microsoft Power BIやtableauとの連携が可能です。



洗練されたデザイン マルチデバイス完全対応

あらゆるデバイスでご利用頂けるよう、レスポンス対応等、マルチデバイスに完全対応したインターフェースとスマホ専用アプリをご用意しました。時間や場所に縛られない、新たなワークスタイルを実現します。

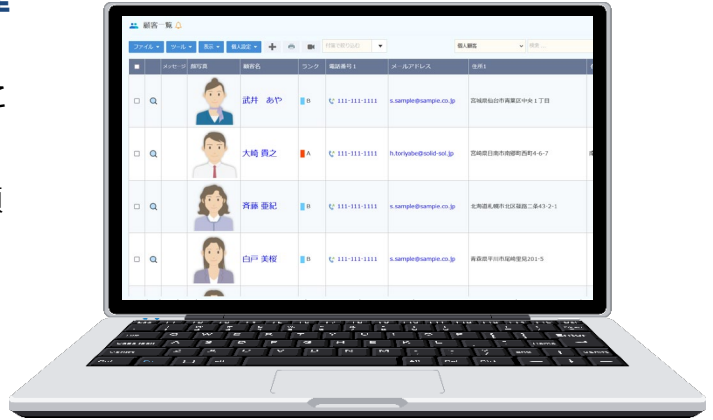


操作性・性能アップ パフォーマンスの向上

旧バージョンで評価の高かった操作性を継承し、さらに高いパフォーマンスと安定性が向上しました。旧バージョンと比較して、一覧表示における最大35%もの表示速度向上を実現しています。

顧客接点から集まる情報を一元管理

All Gather CRMは、毎日使うCRMだからこそ、シンプルで分かりやすく、使いやすいインターフェースや操作性を追求しています。そんなAll Gather CRMの土台となる領域が顧客管理機能となり、顧客の基本情報の他、顧客に対する活動情報や履歴情報を集約し管理することが可能です。



顧客の情報を最新データで素早く確認

見たい情報を瞬時に検索・確認

一覧画面は「法人」や「見込み顧客」など、好きな条件で一覧画面を切り替えることが可能です。また、一覧表示項目も自由に設定できるので自分の見たい情報をすぐに確認することができます。

顧客一覧

メッセージ	顧客名	ランク	担当	法人顧客	個人顧客
<input type="checkbox"/>	株式会社おつき	B	古橋 圭子	法人顧客	全ての顧客
<input type="checkbox"/>	川崎商会株式会社	A	松浦 博之	法人顧客	府京都市右京区嵯峨天龍寺川町30-40
<input type="checkbox"/>	梅田商事株式会社 大阪支店	C	川谷 実	個人顧客	自分の担当している取引先
<input type="checkbox"/>	オールギャザー株式会社	A	坂本 竜太	法人顧客	111-111-1111 大阪府大阪市北区梅田
<input type="checkbox"/>	大阪市立北小学校	A	北野 幸ゆみ	法人顧客	090-5598-1126 大阪府大阪市北区梅田3丁目11-12
<input type="checkbox"/>	株式会社木下テック事務機	A	小野 哲	法人顧客	111-111-1111 東京都港区芝大門1-10-11
<input type="checkbox"/>	AGCRM株式会社	A	佐藤 翔太	法人顧客	017-721-3399 東京都新宿区新宿3丁目38-38-2
<input type="checkbox"/>	株式会社市立高専	R	八木 康子	法人顧客	111-111-1111 東京都千代田区三越町3-8

【顧客一覧画面】

オールギャザー株式会社

内容	件名	担当者	内容	発生予定日	完了予定日
商談中	Q	002297	オフィスリニューアル提案	2023/03/25(土)	2023/03/31(日)
受注	Q	002344	パソコンの入れ	2023/02/28(水)	2023/03/31(日)
受注	Q	002356	複合機・カラープリンタのリース	2023/02/28(水)	2023/03/31(日)
商談中	Q	002342	新設備のPCの入れ	2023/01/31(水)	2023/02/28(水)
受注	Q	002349	複合機3台の入れ	2023/01/31(水)	2023/02/28(水)
商談中	Q	002296	名刺スキャナー追加購入	2022/08/27(土)	2022/08/30(水)

【関連タブ：営業案件一覧】

オールギャザー株式会社

内容	受注コード	種別	発注日	先上り日	先上り日	品名	合計金額
受注	Q	002297	複合機	2023/03/25(土)	2023/03/31(日)	パソコンの入れ	1,982,400
受注	Q	002344	複合機	2023/02/28(水)	2023/03/31(日)	パソコンの入れ	1,046,800
受注	Q	002356	複合機	2023/02/28(水)	2023/03/31(日)	パソコンの入れ	648,900
受注	Q	002342	複合機	2023/01/31(水)	2023/02/28(水)	パソコンの入れ	1,600,200
受注	Q	002349	複合機	2023/01/31(水)	2023/02/28(水)	パソコンの入れ	533,400
受注	Q	002296	複合機	2022/08/27(土)	2022/08/30(水)	複合機・カラープリンタのリース	1,544,400

【関連タブ：受注一覧】

顧客の情報がすべて集約

顧客情報に紐づく、様々な情報を一元管理できます。商談履歴や売上など顧客に関連するデータはタブを切り替えるだけで一覧画面が表示されます。

オールギャザー株式会社

基本 詳細 担当 担当 営業案件 見込み 売上 契約 販売商品 問合せ 活動 ファイル

顧客コード: 2103

顧客名: オールギャザー株式会社

WEBサイト: <https://www.agc.com/>

郵便番号: 530-0001

住所1: 大阪府大阪市北区梅田3丁目11-12

住所2: 梅田55番

担当: 坂本 竜太

電話番号1: 090-1111-1111

電話番号2: 080-1111-1111

メール: 06-1111-1111

メールアドレス: allgather@agc.advc.jp

外観:

【顧客詳細画面】



ダッシュボードのワークスペース画面では、直前に参照したデータがカード形式で表示されますので、自分の担当顧客や案件などの参照頻度が高い情報へ素早く遷移できます。

ダッシュボードのワークスペース画面

PC納品作業: N P O法人A B C 大門支店 2022/5/20 15:00-16:30

営業案件: オフィスリニューアル提案 1,000,000

問合せ: プリンターが動かない 株式会社社務 2022/11/24 16:30

見込み: オールギャザー株式会社 1,982,400

活用管理で経験やノウハウを共有

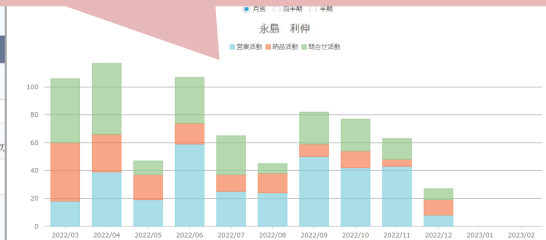
電話でのアポイント、メールの送受信、クレーム対応の訪問等、日々発生する顧客との接点を「活動データ」として詳細に管理することで、社員の知識・経験やノウハウなど、蓄積された活動を社内でも共有し、ナレッジとして活用できます。

活動分類	状態	件名	内容
営業活動	対応完了	見積書の送信	見積書をFAXにて送信し、電話フォロー。次回、決裁者である坂本部長も交え、最終提案予定。
営業活動	対応完了	見積依頼	前回提案したキャンペーンモデルで正式見積もり欲しいと依頼を受け付け。
営業活動	対応完了	現地提案	新店舗オープンに伴い、PCB台の提案。お慣なキャンペーンモデルを紹介したところ感触も良く、すぐに社内確認していただけるものと。
問合せ活動	対応完了	複合機エラー表示について	プリンタ本体に詰まった用紙の除去方法が記載されていることをお伝え。お客様にて用紙を取り除いていただき解消。
営業活動	対応完了	[商談]現地商談	製品の最終提案。坂本部長より、注文書を頂きました。その他、複合機1台のリプレイス提案について要望を頂きました。

【関連タブ：活動一覧】

日々の活動を分析!!

日々の活動を登録することで、営業担当者が月にどのくらい、どんな活動を行ったか等の分析も可能です。



名刺をスマホでかんたん登録

もらった名刺はスマホで撮影し、デジタル化して簡単管理。名刺データをテキスト化し、取引先や担当者情報としてかんたんに登録できます。連続登録で大量の名刺をデータ化することも可能です。



【名刺管理登録画面】

便利なグループウェアが標準搭載

スケジュールやリマインダー、メッセージなどの高機能なグループウェア要素を標準で搭載しました。Office365やGoogleカレンダーとの連携もご利用頂けます。

メッセージ

複数メンバーでリアルタイムにメッセージのやりとりが可能です。相手に確認してもらいたいデータを関連付けてメッセージを送信すれば、素早く情報を共有することができます。



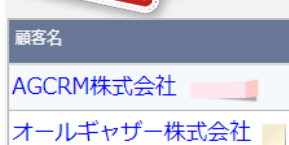
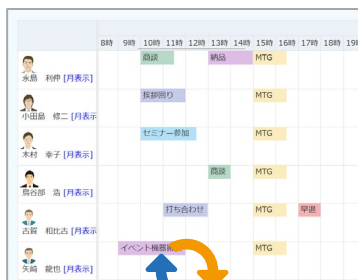
リマインダー



予め指定した条件に合致したデータが登録・更新された際、担当者等にメールやお知らせを通知。訪問期日やクレーム発生など、抜け漏れがない確実な顧客対応をサポートします。

スケジュール

予定は活動データへ変換可能。データを入力する手間を軽減し作業の効率を高めます。また、Microsoft365カレンダー、Googleカレンダーとも連携が可能です。



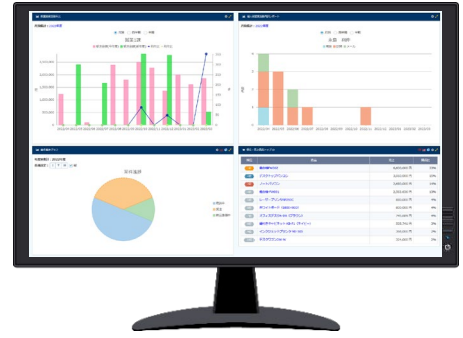
会議室や社用車などの予約情報を管理する **施設予約機能** → など、**便利な機能が満載**。

その他にも、データに目印やコメントをつける **付箋機能**や



CRM内の情報を分析し企業の競争力UP

CRMに登録された様々な情報を分析することで、顧客との関係性をより強化するだけでなく、売上向上の施策立案や自社の業務改善に繋げることができます。また、リアルタイムの分析結果が得られるので、分析条件を保存しておけば、いつでも結果を社内で瞬時に共有したり、会議等に有効利用することもできます。



既存顧客の分析により、顧客との関係強化を図る

顧客の購買履歴や受注、営業案件の状況など、蓄積された様々な情報をもとに複数の条件を組み合わせてリアルタイムで分析・抽出することができます。

【個人別受注前年比】

【カスタム分析設定画面】

設定画面

個人別受注前年比

分析対象データID

基本設定

分析結果データID

分析結果

分析結果は、グラフとドリルダウンで表示

分析結果は、グラフとドリルダウンで表示

複数のデータと項目を組み合わせ、様々な分析レポートや集計を作成可能

さらに詳細データへドリルスルー

カスタム分析レポート例

個人別営業活動内訳

【個人別営業活動内訳】

売れ筋商品トップ10

【売れ筋商品トップ10】

部署別受注状況

【部署別受注状況】

営業案件進捗状況

- 001: 提案準備中 5件
- 002: 見積中 32件
- 003: 評価 2件
- 100: 受注 35件
- 200: 発注 6件

ダッシュボード画面例

CHECK!

分析結果はマーケティングに活用!

分析結果は、プロモーションやマーケティングの立案に活用することで、成果が出やすい施策を行うことが可能になります。

CRMをあらゆるビジネスシーンで使いこなす

All Gather CRMのスマホアプリは、外出先でも顧客情報やスケジュールを確認したり、交換した名刺をすぐに登録・共有するなど、効率よく営業活動を実施するためのビジネスに欠かせない機能を厳選して搭載。いつでもどこでもCRMを活用いただけます。



いつでもどこでもCRMを活用

ビジネスに欠かせない機能を厳選

All Gather CRMのスマホアプリでは「顧客情報」「活動履歴」「名刺管理」「カレンダー」「メッセージ」の機能をアプリ用の専用インターフェースで利用可能です。

前回の商談内容を確認

訪問先をマップで確認

名刺をもらったらすぐに登録

社内へメッセージで報告

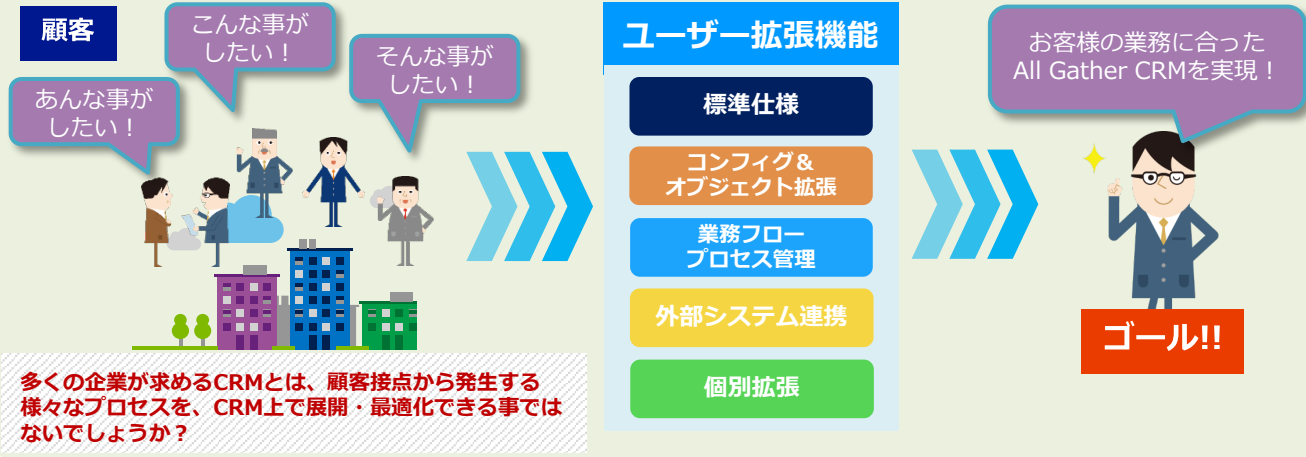
スケジュールから予定や訪問先を確認

外出先や出張で使いたい便利な機能が搭載！

求めたのは・・・

「顧客接点の管理から、自社に合わせた業務フロー・プロセスの実装」

All Gather CRMは顧客、取引先、会員などの顧客接点を中心に、データ、オブジェクト、プロセスを組み合わせ、お客様のビジネスをもっとパワフルに驚異的な速さで成長させます。



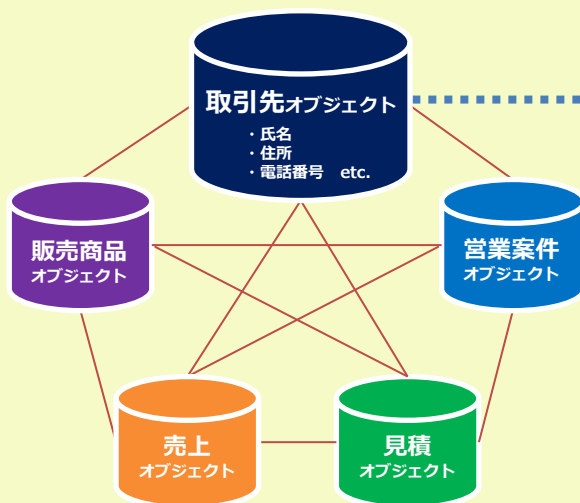
ユーザー拡張機能

All Gather CRMでは「オブジェクト」を様々な機能・ノウハウでカスタマイズできます。お客様の要求GAPを満たし、お客様の運用に合わせた環境をご提供します。

「オブジェクト」とは

All Gather CRMでは、各種データの領域を「オブジェクト」と表現しています。運用に合わせて「オブジェクト」は自由に追加や修正することができます。

オブジェクトの構成イメージ



様々な情報(オブジェクト)を取引先に関連付けることができます。

取引先オブジェクトの画面



コンフィグ&オブジェクト拡張

入力項目やアイコン、メニュー、データの関連付けなどを組み合わせ、自社専用のオリジナル入力フォームを作成することができます。

社名やメニュー位置も設定可能!!

取引先詳細画面

会社ロゴも設定が可能。
アイコンも好みに合わせて選択可能。

管理項目や画面レイアウトも自由自在!

設定はドラッグ&ドロップで簡単に変更できます。

業務フロープロセス管理

業務の中で企業が持つ様々な固有プロセスをAll Gather CRM上へ反映し、フローにおける効率化を実現します。

1. プロセスの定義

例えば、進捗状況に応じて、警告を表示するなどプロセスを定義し、設定します。

プロセス名	最終更新日時
メンテナンスフォロー	2018/04/17 10:48:56
見積提出プロセス	2018/03/29 11:50:11
ミーティング通知	2016/12/11 11:24:09
契約更新	2016/02/12 17:13:43



2. プロセスの判別

プロセスの定義に基づき、条件と合致するか自動的に判別します。

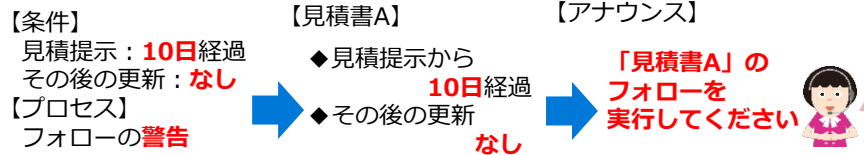


3. プロセスの実行

判別した結果、プロセスに合致すると、アプリケーション側のシステムが自動で更新されます。プロセス管理では、テキストやエクセル等への出力も可能です。



例：見積提示後のフローを設定する

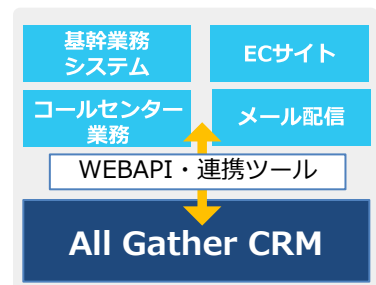


業務プロセスを簡単に構築!!

従来個人が抱えていたプロセス・ノウハウをシステムに組み込むことで、業務全体をシステム化しながら改善できます。

外部システム連携

All Gather CRMでは、各種基幹業務システムやECサイト、メール配信、コールセンター業務など、様々なシステムに対応する連携ツールやWEBAPIをご用意。従来お客様が使用しているシステムや、様々な業務との連携が可能です。お客様の業務に合わせてスムーズに拡張してお使いいただけます。



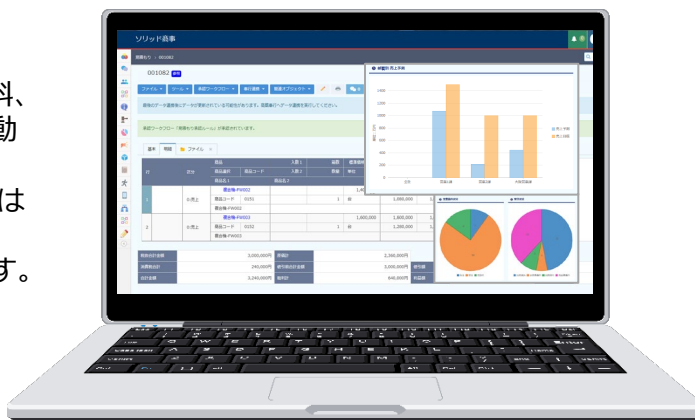
個別拡張

個別拡張として、オブジェクト拡張以外の機能拡張にも対応致します。(個別拡張はEnterpriseのみ対応しております。)

営業活動を“見える化”する

営業支援 (SFA) では、商談内容や提案資料、担当者の活動内容などを一元管理し、営業活動の“見える化”を実現しました。

営業活動の“見える化”の実現により、管理者は営業担当の活動状況を正確に把握。徹底した案件のフォローにより、受注率を向上させます。



活動の明確化と分析で商談の成功率を高める

見込み顧客をしっかりと管理

All Gather CRMでは見込み顧客の管理から商談、見積もりや売上の予実管理、営業活動の分析までを詳細に管理することができます。蓄積された営業情報を次回活動の参考にすることができます。

【営業案件詳細画面】

案件ごとに営業活動を管理!!
見積提示や現地訪問などの日々の営業活動を、案件ごとに詳細に管理できます。

活動分類	状態	件名	内容	開始日時	終了日時
営業活動	対応完了	現地提案	新店舗オープンに伴い、PC8台の提案。お得なキャンペーンモデルを紹介したところ感銘も良く、すぐに見積確認していただけるとのこと。	2022/04/04(月) 15:00	2022/02/15(火) 16:00
営業活動	対応完了	見積書の送付	見積書をFAXにて送付し、電話フォロー。次回、決裁者である専任部長も交え、最終提案予定。	2022/04/15(金) 17:00	2022/04/15(金) 17:00
営業活動	対応完了	見積依頼	御希望したキャンペーンモデルで正式見積もり欲しいと依頼を受け付け。	2022/04/12(水) 10:00	2022/04/12(水) 03:00



進捗管理機能 案件の進捗状況を一目で把握!

進捗確認(営業案件)

- 001: 提案準備中
件数データ: ケアプラン作成の基本的な考え方 ±1件
- 002: 商談中
件数データ: 新オフィス立ち上げに伴ってのご提案 - 等 ±7件

営業案件 > オフィス家具の提案

オフィス家具の提案

進捗管理機能

営業案件全体の進捗状況が把握できるので、どの案件に注力するべきか、マネジメントもしやすく、営業力を飛躍的に向上させます。

停滞案件に警告!

一定期間フォローされていない案件に警告を表示し、フォロー忘れを防止。

- 営業案件名
- オフィス家具の提案
- ケアプラン作成の基本的な考え方
- パソコン入替

本格的な見積もり作成

商品コードを入力して本格的な見積もりを簡単に作成することができます。また、作成した見積もりは帳票出力機能を利用して、オリジナルの様式で印刷やExcel出力が可能です。

【見積もり詳細画面】

ワンクリックでデータ変換!!
見積データからワンクリックで「受注データ」「販売商品データ」への変換が可能です。入力業務の負担軽減だけでなく、入力ミスや変更漏れを防止します。

見積 >>> 受注 >>> 販売商品

リアルタイム集計で、素早い営業戦略を立案

「受注」等で入力した情報をもとに、売上金額や受注状況等、営業にかかわる情報をリアルタイムで集計します。また、商品や顧客別の売上金額ランキングを閲覧することもできます。

【営業集計 商品別集計画面】

全社、部署、個人で集計範囲を限定可能

人気商品・お得意様を視覚化

商品や取引先ごとに売上金額を集計し、注力すべきポイントを明確にすることで、効果的な営業戦略を立案することができます。

RFM分析でリピーター獲得へ

顧客ID	氏名	最近の購入日	購入回数	購入金額(円)	最終購入日
Q 2101	株式会社中野屋	2019/04/16	12	34,200,200	2,298,600
Q 2102	大塚市立中央学校	2019/12/10	4	2,060,000	862,600
Q 2103	株式会社オフィス掲載	2019/10/29	4	3,219,952	338,952
Q 2104	有限会社	2019/03/01	5	37,034,426	5,281,952
Q 2109	税引 京産	2016/09/22	1	4,000	
Q 2109	上野 東京	2016/08/18	1	42,352	
Q 2110	有限 誠心	2016/09/02	3	428,371	1,071,171
Q 2111	株式会社	2016/09/23	3	184,463	18,963
Q 2112	北野 豊子	2016/08/05	2	3,609,352	1,572,052

お客様を「直近の購入日」「購入回数」「購入金額」の3つの指標で分析。的確なマーケティングを実現します。

新規顧客をリピーターに！

リピーター獲得の為に、ターゲットを分析。リピーター獲得のキャンペーンやマーケティング活動を効率よく重点的に実施します。

時間をかけずに日報作成

毎日の日報作成は負担がかかりますが、All Gather CRMは時間も手間もかけずに日報作成・報告ができます。

その日の活動

日報作成

その日の予定

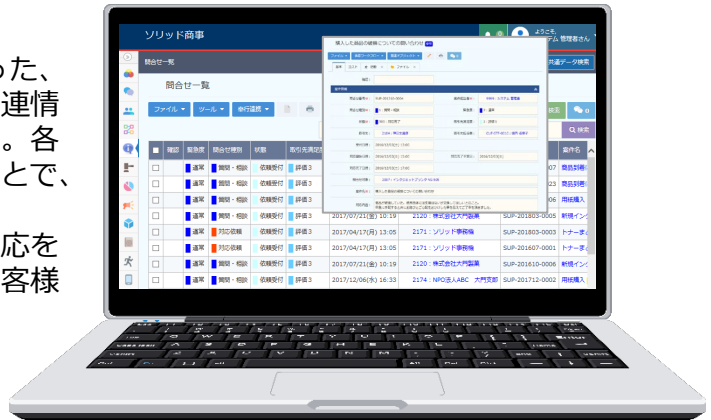
自動で日報作成

登録した予定と活動データが自動的に日報明細になるので日報作成の手間が省けます。さらに承認機能により、一日の総括や活動を上司へ日報としてまとめ、申請することができます。

お客様対応の標準化で満足度向上

「メール」「電話」「WEBサイト」といった、様々なチャネルから発生した問合せ内容と関連情報を一元管理し、状況を全社で共有できます。各部門の担当者がナレッジや課題を共有することで、サポート担当者の生産性を向上させます。

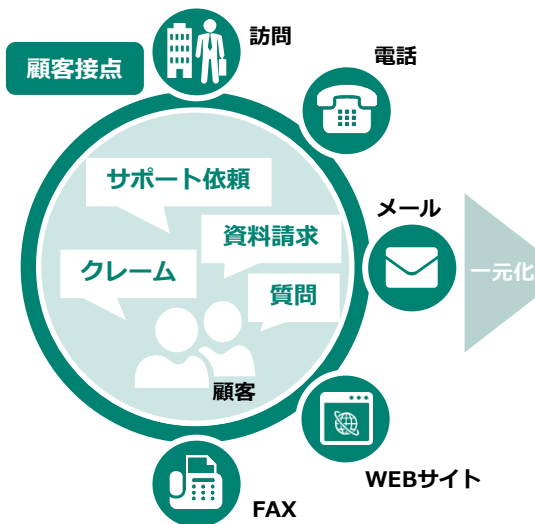
また、それぞれの顧客に合わせた柔軟な対応を迅速に行うことで、企業や製品の信頼性とお客様満足度が向上します。



応対品質の向上とサポートコストの削減

様々なチャネルからの問い合わせに対応

様々なチャネルから集まる問合せ情報や関連情報を一元化することで、正確でスムーズなオペレーションを実現し、応対品質を向上させます。



ソリッド商事

問合せ一覧

検索	優先度	問合せ種別	状況	取引先満足度	受付日時	取引先	問合せ番号	案件名
<input type="checkbox"/>	通常	質問・相談	依頼受付	評価3	2016/12/05(月) 15:30	2101: 株式会社東井商事	SUP-201803-0007	商品到着についての問い合わせ
<input type="checkbox"/>	通常	質問・相談	依頼受付	評価3	2016/12/05(月) 15:30	2101: 株式会社東井商事	SUP-201405-0023	商品到着についての問い合わせ
<input type="checkbox"/>	通常	質問・相談	依頼受付	評価3	2017/02/16(水) 16:33	2174: NPO法人ABC 大門支部	SUP-201803-0006	用紙購入
<input type="checkbox"/>	通常	質問・相談	依頼受付	評価3	2017/02/21(金) 10:19	2120: 株式会社大門製菓	SUP-201803-0005	新規インクジェットプリンター(C
<input type="checkbox"/>	通常	対応依頼	依頼受付	評価3	2017/04/17(月) 13:05	2171: ソリッド事務局	SUP-201803-0003	トナーまとめ買い
<input type="checkbox"/>	通常	質問・相談	依頼受付	評価3	2017/04/17(月) 13:05	2171: ソリッド事務局	SUP-201607-0001	トナーまとめ買い
<input type="checkbox"/>	通常	質問・相談	依頼受付	評価3	2017/07/21(金) 10:19	2120: 株式会社大門製菓	SUP-201610-0006	新規インクジェットプリンター(C
<input type="checkbox"/>	通常	質問・相談	依頼受付	評価3	2017/12/06(木) 16:33	2174: NPO法人ABC 大門支部	SUP-201712-0002	用紙購入
<input type="checkbox"/>	通常	質問・相談	依頼受付	評価3	2018/03/14(水) 13:54	0003: 株式会社エブシ	SUP-201803-0001	用紙購入
<input type="checkbox"/>	通常	質問・相談	依頼受付	評価3	2017/12/06(木) 16:33	2176: NPO法人ABC 岡山支部	SUP-201712-0001	手帳巻に関して

26件中1~26件目

【問合せ一覧画面】

【問合せ詳細画面】

購入した商品の破損についての問い合わせ

基本 | コスト | 活動 | ファイル

確認:

案件情報

問合せ番号: SUP-201310-0001 | 案件担当者: 999

問合せ種別: 1: 質問・相談 | 緊急度: 2: 通常

状況: 300: 対応完了 | 取引先満足度: 1: 評価

取引先: 2104: 神田文具店 | 取引先担当者: CUF

受付日時: 2016/12/03(土) 13:00 | 対応完了予定日: 2016/12/03(土) 17:00

対応完了日時: 2016/12/03(土) 15:00 | 対応完了日時: 2016/12/03(土) 17:00

問合せ対象: 3007: インクジェットプリンタ NS-505

案件名: 購入した商品の破損についての問い合わせ

対応内容: 商品が破損していた。使用目的には支障はないが交換してほしいとのこと。早急に手配すると共にお詫びとご心配をおかけした事を伝えてご了承頂きました。

問合せを簡単・正確に社内共有!!

問合せ案件に「いつ」「どのお客様から」「どんな用件を受けたか」「どのような対応をしたか」などの活動データを登録することで、問合せ状況の詳細を明確に社内共有できます。専任担当者が不在の場合でも、誰でも問い合わせに対応することができます。

活動内容

活動目的: 01: 受付

活動方法: 202: 電話発信 | 電話発信結果:

開始日時: 2015/11/26(木) 13:00 | 終了日時: 2015/11/26(木) 14:00

取引先: 2104: 神田文具店 | 取引先担当者: CUF-STF-0010: 堀内 佳奈子

件名: 購入した商品の破損について

内容: 商品が破損していた。使用目的には支障はないが交換してほしいとのこと。早急に手配すると共にお詫びとご心配をおかけした事を伝えてご了承頂きました。

【問合せ活動詳細画面】

情報を素早く社内共有

対応内容や今後の対応予定などの正確な情報が共有されるので、社内での連絡漏れや調整ミスによる対応漏れを防ぎます。

活動データのスケジュール表示で簡単に社内調整!!

登録した活動データはスケジュールに表示させることができます。問合せの受付担当者が活動データを登録した時点で、自動的に作業担当者のスケジュールに反映するので、スケジュールの調整ミスや、対応漏れを防止することができます。

【問合せ活動詳細画面】

引き継ぎ事項も、しっかり共有!!

次回のフォロー内容について、実施予定日や結果、フォロー方法などを登録することで、次回フォロー漏れや引継ぎ事項としても活用できます。

WEB連携

対応エディション

Standard

professional

Enterprise

WEB連携

All Gather CRMはWEBサイトとのデータ連携が可能です。お客様接点となるWEBサイトの問合せフォームやアンケートフォームから発生した各種問合せをCRMで一元管理し、全社で共有することができます。問合せ情報を分析し、メールマガジンを発行するなどマーケティングに活用することも可能です。

WEBサイトと連動、業務効率化

【WEBサイト】問合せフォーム

【All Gather CRM】問合せ・アンケートフォーム作成

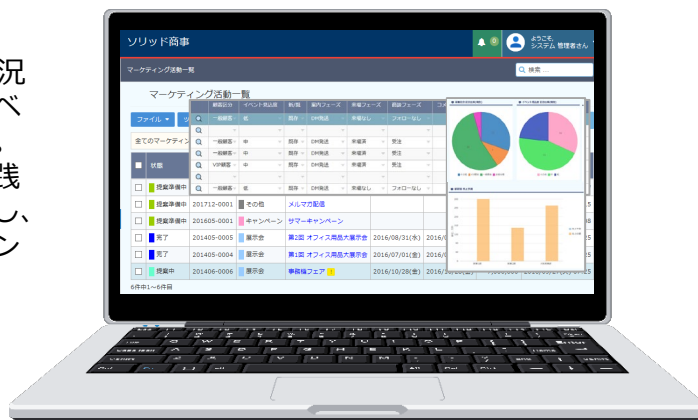
既存WEBサイトとの連携も柔軟に構築が可能です。

【All Gather CRM】問合せ詳細画面

ダイレクトマーケティングを実現

CRMに蓄積されている購入履歴や問合せ状況などのデータを活用することで、効果的なイベントの立案や、ターゲットの抽出が可能です。

データに基づいたマーケティング活動を実践することで、効率的に顧客の購買意欲を刺激し、問い合わせや購買といった具体的なアクションを引き出します。



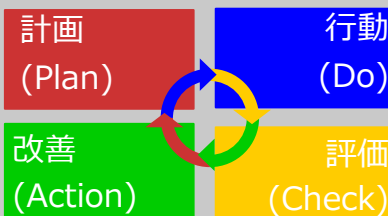
「潜在顧客」を見つけて販路拡大へ

PDCAサイクルで成長するマーケティング

マーケティングでは、ビジネスの基本であるPDCAサイクルに基づく営業パイプラインを強化することができます。

蓄積されたデータを活用して、イベントなど販促活動の成否を客観的に判断し、次回に向けた改善すべき点、成長させて伸ばすべき点を明らかにします。

PDCAサイクルイメージ



マーケティングによる営業パイプラインの強化

イベントなどの販促活動、コスト・売上などの情報を記録することによって、費用対効果を明確にし、最適なマーケティング戦略立案を支援します。ターゲットの抽出で「買うかもしれない顧客」を探すのではなく「買おうとしている顧客」を探すダイレクト・セグメンテーションを実現します。

イベント立案



イベントの目標や予算、スケジュール等を詳細に設定

ターゲットリスト作成



過去の購入履歴や、顧客ランクなど様々な条件でターゲットを絞り込み、ターゲットリストを作成

費用対効果測定



イベントの目標や売上実績、予測等をグループや担当者毎にリアルタイムで集計

マーケティング活動



訪問・電話・ラベル印刷・メール配信等様々な活動を実施

イベント立案

展示会やセミナーなどのイベントに対して、目標値を設定し管理することができます。企画したイベントは次回の立案時の参考にする事で、過去の実績に基づいた有効なスケジュールやコストをもとに企画することが可能になります。

マーケティング活動 > 第1回 オフィス用品大展示会

第1回 オフィス用品大展示会

ファイル | 承認ワークフロー | 関連オブジェクト | ターゲットリストの管理

ターゲットリスト | 0

基本 | 目標管理 | 集計 | 取引先法人ターゲットリスト

状態: 5:完了 | 種別: 1:展示会

マーケティングコード: 201405-0004

マーケティング名: 第1回 オフィス用品大展示会

内容: 他社と合同の展示会

【マーケティング活動詳細画面】

素早く、無駄のない企画を立案!!

イベントのスケジュールや金額コストの予実を管理することで過去のデータを参考にした、より無駄のない企画立案を可能にします。

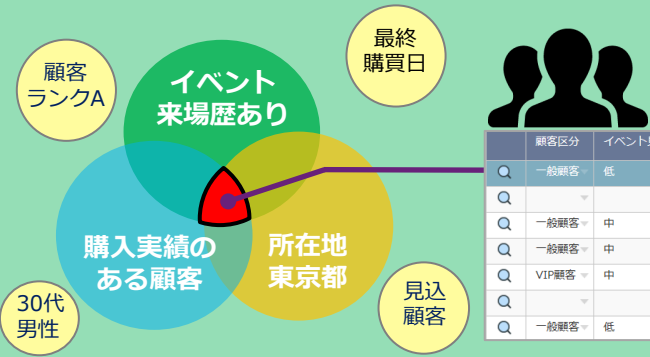
スケジュール			
準備開始予定日:	2016/06/03(金)	準備終了予定日:	
準備開始日:	2016/06/03(金)	準備終了日:	
開始予定日:	2016/07/01(金)	終了予定日:	
開始日:	2016/07/01(金)	終了日:	
後処理開始予定日:	2016/08/31(水)	後処理終了予定日:	

金額コスト			
運賃(予定):	10,000	運賃(実績):	
荷造梱包費(予定):	5,000	荷造梱包費(実績):	
交際費(予定):	30,000	交際費(実績):	
交通費(予定):	2,000	交通費(実績):	
広告宣伝費(予定):	25,000	広告宣伝費(実績):	

ターゲットリストの作成

購買実績や顧客傾向などの条件を指定し、立案したイベントに合わせてターゲットリストを作成することができます。

イベントにマッチした条件でターゲットを抽出



マーケティングの効率化!!

イベント内容に応じたターゲットリストを複数作成できるので、イベントにおける顧客傾向の分析も可能です。

顧客区分	イベント見込度	新/既	業内フェーズ	未場フェーズ	商談フェーズ	コメント	取引先コード	取引状況
一般顧客	低	既存	DM発送	未場なし	フォローなし		2107	見込取引先
一般顧客	中	既存	DM発送	未場済	受注		2163	取引先
一般顧客	中	既存	DM発送	未場済	受注		2104	取引先
一般顧客	中	既存	DM発送	未場済	受注		2101	取引先
VIP顧客	中	既存	DM発送	未場済	受注		2145	取引先
一般顧客	中	既存	DM発送	未場済	受注		2141	取引先
一般顧客	低	既存	DM発送	未場なし	フォローなし		2120	取引先

費用対効果の測定

マーケティング活動の実績データをリアルタイムに確認できます。また、イベントやキャンペーン等のスケジュール・予算・費用の管理と、マーケティング活動の評価と効果の測定ができます。

【マーケティング活動 集計タブ】

📌 全社 売上状況	
目標達成率	81.73 %
売上金額	5,721,400 円 (粗利金額 1,092,000 円、粗利率 15.6)
目標まであと	1,278,600 円 (目標売上金額 7,000,000 円)
売上見込金額	1,420,500 円

目標の達成率や売上実績など、簡単に集計しグラフ化することで、次回イベントに向けた戦略分析や販促活動の見直しができます。

費用対効果を自動で測定!!

営業案件や受注データに対し、発生元マーケティングとしてマーケティング活動を紐づけることで、自動的に費用対効果の測定をリアルタイムに実施できます。

集計例：イベントで発生した営業案件の売上と目標の達成状況を集計

スピーディーで効率的な承認フローを実現

任意のルールを設定し、見積もりや日報の承認業務を All Gather CRM で実施することができます。

システムを利用することで申請の手間を最小限に抑え、承認業務の効率化、ペーパーレス化を実現します。



スピーディーな承認・内部統制を強化

承認申請業務をスピーディーに

あらかじめ設定した承認ルールに従い、簡単に申請することができます。また決裁者は申請データを一括で決裁ができ、効率的に承認業務を行うことができます。

申請、決裁は外出先でも行えるので、業務を滞留させることなく実行できます。

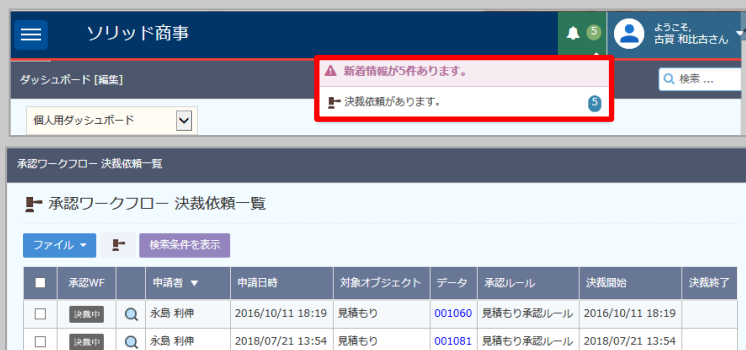
【申請処理画面】



【決済処理画面】



決裁者は申請データをお知らせ通知やメールで確認することができ、複数の申請データを一括で承認、却下することが可能です。



コメント機能で承認申請をアシスト!!

申請者が承認期限や補足事項をコメントしたり、決裁者が却下理由やアドバイスなどをフィードバックできるので、円滑な承認業務をアシストし、よりスピーディーな承認申請を可能にします。

代理決裁で滞りない決裁処理が可能!!

決裁者が不在時でも、代理決裁者をあらかじめ設定することで、決裁処理の停滞を防ぎます。

柔軟な承認ルールの設定

単一承認や複数階層承認など、運用に合わせた承認フローの設定や、申請データに対して印刷やデータ修正などの制限、ANDやORで詳細な申請条件の設定ができるので、企業特有の運用に合わせた「承認ワークフロー」の実現が可能です。

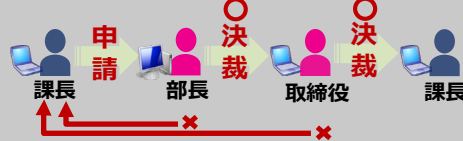
・単一承認

(例)課長から部長へ承認依頼。
直属の上司に確認を依頼する場合。



・複数階層承認

(例)課長→部長→取締役の順で承認依頼。重要な見積書など、正確性が求められる様な場合。



条件	設定
処理区分	決裁
承認グループ	見積もり承認(課長)
承認ルール	一人の承認が必要
必要承認数	全員の承認が必要
	一人の承認が必要
	指定人数の承認が必要

【承認ルール設定画面】

フロント業務を徹底サポート

CTI連携により顧客からの入電と同時に該当する顧客情報を自動的に表示。コールセンター業務やヘルプデスクなどフロント業務をサポートします。

担当者は顧客に関する情報を把握した上で会話を始めることができるので、迅速な電話対応と対応品質の高さで顧客満足度を高めます。



ビジネスモデルに合わせたCTIを実現

受付業務から大規模コールセンターまで

All Gather CRMのCTI連携オプションでは、受付業務や営業活動などから大規模なコールセンター業務まで、お客様の運用に合わせて利用できるよう二種類のインターフェイスをご用意。運用に合わせて選択することができます。また、twilio（クラウド電話API）やNEC Aspire UX、Hybrid CTI（スマートフォン）との連携が可能です。



CTI SP（ソフトフォン）インターフェイス

受付業務や営業活動などでのCTI活用をご検討のお客様にお勧めのインターフェイスです。

フロント業務の品質向上

発信、応答といった操作がCRM上でできるため、受話器を取る必要がなく、迅速な電話対応が可能です。また、お問い合わせサポート対応の強化、お客様情報を確認しながらの迅速かつ丁寧な対応で顧客満足度を向上させることができます。お客様満足度を高め、質の高いサービスを提供することで、企業の価値を高めます。

お客様（発信者）

入電

顧客情報表示

電話の着信に合わせ画面を自動表示!!

電話着信時に顧客情報画面や顧客新規登録画面が自動で表示されます。電話を応対しながらダイレクトに注文や予約、サポートなどの情報を登録することができるので、登録画面検索の手間を省き、スピーディーな受付業務を可能にします。

【CTIマネージャー(Twilio)】

CTI CC (コールセンター) インターフェイス

ヘルプデスクなど、フロント業務でのCTI活用をご検討のお客様にお勧めのインターフェイスです。

低コストで、手軽にコールセンターを開設

All Gather CRMは、コールセンターを直ぐに始めるための様々な機能を準備。事業の拡大や人員の増員に合わせて、CTIユーザーの追加や営業支援 (SFA) などCRMの機能を組み合わせることができます。



リアルタイムモニタで在席管理
管理者は各オペレーターの稼働状況や会話の内容、発着信件数、対応時間合計などをリアルタイムで把握することが可能です。


効率的なオペレーター業務を支援
通話は録音可能で、会話履歴のキーワード検索もできます。ヘルプチャット機能により、対応に困った場合は管理者にすぐ相談し、迅速な解決が可能となります。



本格的なCTI機能を簡単接続 twilio・Hybrid CTI連携


All Gather CRMでは、簡単・低コストでCTIシステムを構築できる画期的なオプションをご用意しました。

一般的なCTIシステム




今までは高額なコストが必要でした。
面倒な通信回線の手続きや機器の準備等もあり、導入まで時間もコストもかかっていました。

Hybrid CTI連携の場合



スマホだけで
すぐに実現可能!!

Twilio連携の場合



回線番号もクラウドで簡単
手続き。利用契約後、すぐ
に実現可能!!

「スマホを利用したアウトバウンド(テレアポ)業務に最適！」


✓ 在宅勤務でCTIを利用したい



問合せ内容の登録

専用の電話設備が不要なので、自宅に居ながら電話サポート業務やテレアポ業務が実現できます。


✓ サテライトオフィスで利用したい



受注データの登録

設備投資も最低限ですむため、サテライトオフィスなどの多拠点にも気軽に導入できます。


✓ 外出先でも気軽に利用したい



顧客情報の確認

会社宛ての電話もスマホへ転送できるので、出張や外回りの多い個人事業主や個人営業担当におすすめです。

✓ 期間限定でCTIを利用したい



顧客情報の登録

キャンペーンやイベントに合わせて、期間限定でCTIの構築が可能ですので、よりコストを削減できます。

※スマートフォンへの電話転送は各通信会社のFMCサービス等の利用が必要です。

売上につながるメール配信をアシスト

メール配信オプションは、一度に多くの顧客に対するフォローメールやメールマーケティングなどの効率よいアプローチの実施を可能にします。メール配信業務の負担を大幅に軽減し、さらに効果的かつ効率的なメール配信をアシストしますので、営業活動のパフォーマンス向上を実現します。



効果的なメールマーケティングを効率よく実施

メール配信オプションでは、用途に合わせて二つのプランをご用意しております。

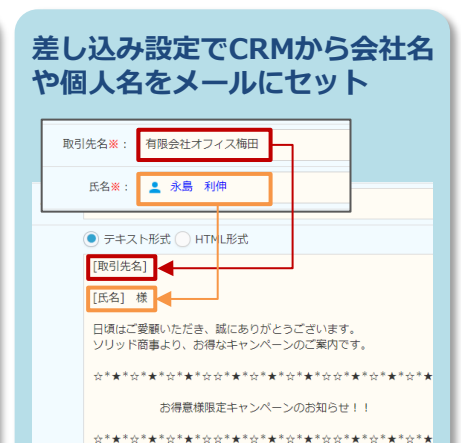
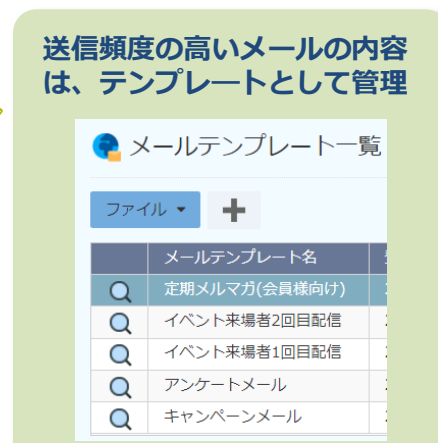
メール配信 ベーシック

外部メール配信サービスとの自動連携となります。(推奨サービス：プラスメール)
分析やマーケティング機能を利用し、ターゲットとなるリストを作成したら、外部メール配信サービスにメールアドレスをワンクリックでセットできますので、簡単に効率よくメールを送信することができます。また、配信結果もワンクリックで取得できますので、次回のメール配信時に「到達率」や「送信成功率」が高く無駄のない最適なターゲット選択にご活用頂けます。



メール配信 アドバンス

All Gather CRM上だけでメール配信が可能です。また、送信されたメールの開封、クリック状況などの配信状況も分かるので、効果を確認したり、反応の良くないテンプレートを改善するなど次回のメール配信に活用頂けます。配信予約や自動配信もできるので、定期的なメルマガなどは予め準備しておけば、最適なタイミングで送信するよう設定が可能です。



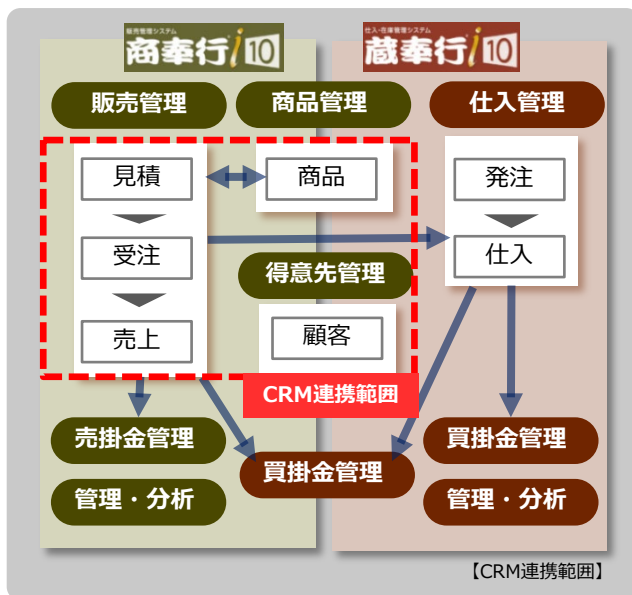
All Gather CRM × 販売管理システム

OBC奉行自動連携では、差分データが生じると自動で両システムの同期を取得する「データベース自動連携」をご利用頂けます。

CRM側で作成された取引先・商品・見積もり・受注データをもとに、奉行側では売上・請求・入金管理といった業務との連携を低コストで実現することができます。

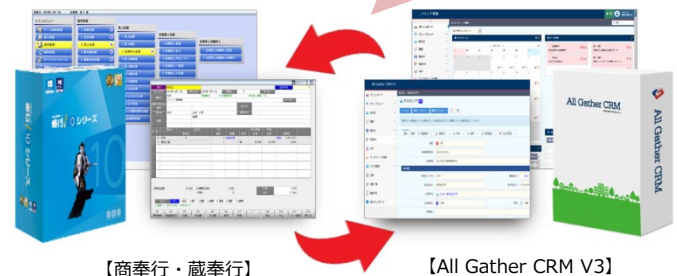


スムーズな連携で業務効率向上



顧客接点からフロント業務まで幅広い領域に対応!!

奉行側で入力した売上データをCRM側へ連携し、マーケティングやサポート業務に活用したり、CRM側で商談情報や予算、営業活動履歴を管理しながら、受注・売上データを奉行側へ連携し、その後の請求・入金管理を実施するなど業務の連携が可能になります。



データベース自動連携で業務効率UP!

OBC奉行自動連携では、差分データが生じると自動で両システムの同期を取得する「データベース自動連携」をご利用頂けます。スピードや安定性が強化され、パフォーマンスが向上。ノンストレスでデータを連携し、業務を進めることが可能です。

参照	
得意先コード	0001
得意先フリガナ	セバ
得意先名 1	株式会社大門製菓
得意先名 2	
得意先略称	株式会社大門製菓

基本	属性	販売	請求	回
利用状態	1	有効		
台帳インデックス				
郵便番号	105-0012			
住所 1	東京都港区芝大門1-10-11			
住所 2	芝大門センタービル10階			
電話番号	06-6880-9045	FAX番号	03-6800-6520	
ホームページ				
担当者名	野田 明彦			
担当者部署名	総務部			
担当者役職名	部長			

マーケティング活動の強化

営業活動から請求入金管理までを一元化することで、営業担当レベルでの受注残管理を可能にします。また連携、蓄積された売上データをCRM側で分析し、より効率的なマーケティング活動を行い、営業力の底上げを実現します。

基本情報	
取引先名コード	2120
取引先名	株式会社大門製菓
上位取引先	2120: 株式会社大門製菓
105-0012	
東京都	
港区	
芝大門1-10-11	
ビル名等	芝大門センタービル10階
担当者	CUF-STF-0020: 野田 明彦
希望連絡方法	1: 電話番号 1
電話番号 1	06-6880-9045

【商奉行 得意先詳細画面】

【All Gather CRM V3 取引先詳細画面】

※データベース自動連携はAll Gather CRMがEnterprise エディション、奉行がERP版である必要がございます。詳しくは、お問い合わせ下さい。

All Gather CRMエディション ラインナップ

導入範囲や規模に合わせて、お客様のビジネスに最適なエディションをお選びください。

ライセンス	顧客管理だけご利用したい方 Lite	シンプルにご利用したい方 Standard	本格的にご利用したい方 Professional	本格的にご利用したい方 Enterprise
価格 (税抜/ユーザー/月)	2,900円	4,200円	6,800円	9,800円
概要	顧客管理だけご利用したい方向けのリーズナブルプラン	Liteに営業支援(SFA)と問合せ管理をプラスしたシンプルプラン	全ての機能を利用可能なビジネス向けプラン	個別拡張や開発API提供等、パブリック、プライベートクラウドにも対応
最低利用ユーザー数	オンライン申込 ※1 1	通常申込 5	5	10
ストレージ (1ユーザーあたり)	2GB	5GB	10GB	10GB
導入形態	クラウド	クラウド	クラウド	クラウド/オンプレ
標準拡張オブジェクト数	5オブジェクト	10オブジェクト	無制限	無制限
個別拡張対応	—	—	—	✓
サポート※2	スタンダード	スタンダード/ プレミアム	スタンダード/プレミアム	プレミアム + プロフェッショナル

※1 「Lite」エディションのオンライン申込の場合、支払方法はクレジットカード決済のみとなります。

※2 「Lite」「Standard」「Professional」に関しては製品にスタンダード保守が含まれており、ご希望に応じプレミアム保守を選択して頂けます。

All Gather CRMオプション対応表

多彩なラインナップの中から、主なオプションをご紹介します。

		Lite	Standard	Professional	Enterprise		
CTI連携	NEC Aspire	発信/応答/切断/保留/転送/画面転送/顧客情報表示/プレゼンス管理/内線/連絡先検索/通話履歴確認/キー割当	—	✓	✓	✓	・CTIを導入の場合は、IP電話機、PBX、CTIサーバーが別途必要となります。(他社製品に関してはご相談ください。)
	Twilio Cloud CTI SP	発信/応答/切断/クリックコール/保留	✓	✓	✓	✓	
	Twilio Cloud CTI CC	発信/応答/切断/保留/転送/内線/画面転送/顧客情報表示/通話録音/通話モニタリング/プレゼンス管理/NGワードアラート/音声テキスト化/ささやき(コーチング)/クリックコール/ナレッジ検索/LINE連携/メール送信/スーパーバイザーコール/トークスクリプト/IVR設定/ACD設定/通話履歴/集計など	—	✓	✓	✓	・別途Twilioをご契約いただく必要がございます。
	hybrid	発信/応答/顧客情報表示/クリックコール/ナレッジ検索/LINE連携/メール送信/トークスクリプト	—	✓	✓	✓	
メール配信	ベーシック	外部配信サービスとの自動連携(推奨: プラストメール) ・メールアドレスの自動セット ・メール送信ステータスの自動取得	—	—	✓	✓	・ご要件により、別途個別拡張費用が発生する場合がございます。 ・自社SMTP及び外部(ISP)SMTP対応は、Enterprise版のみの対応となります。
	アドバンス	メールテンプレート管理 ・配信管理(配信予約/自動配信設定) ・配信ステータス自動取得/自動変更/開封率/クリック率測定/埋込	—	—	✓	✓	
	OBC奉行自動連携	奉行連携データ作成・取込フォーマット管理/自動レプリケーション機能/マスタ運用基準設定/連携項目ロック機能/連携ログ管理/連携データ作成・取込/連携履歴管理/連携データ自動抽出設定	—	—	—	✓	・All Gather CRMとOBC奉行間のデータ自動連携機能となります。 ・OBC奉行シリーズのERPパッケージが別途必要となります。

※上記はオプションの一部となります。その他、AI連携・LDAP連携・マルチテナント・BI連携等については別途お問合せください。

※ 「Lite」エディションのオンライン申込の場合、オプション対応なしとなります。

All Gather CRM エディション比較

		Lite	Standard	Professional	Enterprise	
顧客管理	取引先・取引先担当者管理機能	✓	✓	✓	✓	
	契約管理機能	✓	✓	✓	✓	
	名刺管理機能	✓	✓	✓	✓	
	活動情報管理機能	✓	✓	✓	✓	
	ラベル・宛名印刷機能	✓	✓	✓	✓	
グループウェア	スケジュール管理機能	✓	✓	✓	✓	
	メッセージ機能	✓	✓	✓	✓	
	リマインダー機能	✓	✓	✓	✓	
	施設予約管理機能	✓	✓	✓	✓	
	付箋機能	✓	✓	✓	✓	
分析	カスタム分析	✓	✓	✓	✓	
	データ抽出	✓	✓	✓	✓	
ユーザー拡張	オブジェクト管理機能	5オブジェクト迄	10オブジェクト迄	無制限	無制限	
	項目・一覧ビュー・詳細画面レイアウト設定	✓	✓	✓	✓	
	帳票フォーマット管理機能	✓	✓	✓	✓	
外部ビジネスツール連携	Office365連携	✓	✓	✓	✓	
	Googleカレンダー連携	✓	✓	✓	✓	
基本機能	管理者向け機能	プロセス管理	✓	✓	✓	✓
		イベントログ	✓	✓	✓	✓
		権限設定	✓	✓	✓	✓
		CSVデータ作成・取込履歴	✓	✓	✓	✓
	ユーザー向け機能	外部システム手動連携(OBC奉行連携)	✓	✓	✓	✓
		ファイル管理機能	✓	✓	✓	✓
		CSV形式データ作成・取込機能	✓	✓	✓	✓
		Excel形式データ出力機能	✓	✓	✓	✓
		メール送信機能	✓	✓	✓	✓
		スマホアプリ	✓	✓	✓	✓
多要素認証	✓	✓	✓	✓		

		Lite	Standard	Professional	Enterprise
営業支援(SFA)	商談案件管理機能	—	✓	✓	✓
	進捗管理	—	✓	✓	✓
	営業日報管理機能	✓	✓	✓	✓
	見積もり作成機能	—	✓	✓	✓
	受注・売上管理機能	—	✓	✓	✓
	営業分析	—	✓	✓	✓
	売上レポート(ABC分析,RFM分析)	—	✓	✓	✓
	顧客資産(販売商品)管理機能	—	✓	✓	✓
	目標予定実績管理	—	✓	✓	✓
問合せ	問合せ案件管理機能	—	✓	✓	✓
	進捗管理	—	✓	✓	✓
	問合せ日報管理機能	✓	✓	✓	✓
	問合せ分析	—	✓	✓	✓
	原価レポート	—	✓	✓	✓
WEB連携	WEB API提供	—	✓	✓	✓
	シングルサインオン(SSO)	—	✓	✓	✓
	フォーム作成機能	—	✓	✓	✓
マーケティング	マーケティング効果測定機能	—	—	✓	✓
	マーケティング管理機能	—	—	✓	✓
	マーケティング集計	—	—	✓	✓
	メール配信リスト出力機能	—	—	✓	✓
	ターゲットリスト管理機能	—	—	✓	✓
承認ワークフロー	単一・複数階層承認	—	—	✓	✓
	ワークフローの申請承認機能	—	—	✓	✓
	帳票への印影出力	—	—	✓	✓
	制限ルール設定	—	—	✓	✓
	代理承認・一括承認機能	—	—	✓	✓
	承認履歴管理機能	—	—	✓	✓

All Gather CRM導入種別

クラウド型サービス

安定したクラウドサービスを提供

オープンで柔軟性に富み、非常に高い信頼性をもったプラットフォームです。その他、各社プライベートクラウド等も対応しております。

マルチテナント

関連会社や協力企業等との情報共有が可能

顧客情報を関連会社と連携したいというご要望に応えるため、マルチテナントライセンスをご用意しております。

サポート・動作環境について

サポートについて

製品サポートのプロがお客様からのお問い合わせに対応します。

保守サポート契約

ソフトウェアの動作全般に関わるご質問・お問い合わせから障害まで幅広くサポート。

プログラムアップデート

不具合に対応した最新プログラムを無償でご提供いたします。

All Gather CRM マイページ

マイページでは、24時間いつでもサポート依頼、ご契約内容の確認、お手続きをお申込みいただけます。



リモート（遠隔）保守サービス※

VPNアプライアンスを利用し、低コストでリモートアクセスを実現いたします。

プレミアムサポート※

専任のサポート担当者にて対応する、依頼インシデント無制限の安心サポートです。

プレミアムサポート+プロフェッショナル

専任のSEが1名以上割り当てられ、サポート依頼回数の無制限など、ご希望に応じたサポート契約となります。

※Enterpriseのみとなります。

※リモート（遠隔）保守サービス及びプレミアムサポートは、別途サポートの契約が必要となります。

動作環境について

本製品の動作環境は以下の通りです。また、All Gather CRM クラウドサービスを利用する場合は、利用者のパソコンがインターネットへ接続していることが条件となります。

WEBブラウザ

■ Windows

- Mozilla Firefox
- Google Chrome
- Microsoft Edge

※上記はいずれも最新バージョン

■ macOS

- Safari

■ iPhone/iPad

- Safari

■ Android

- Google Chrome

ソフトウェア

- Microsoft Office Excel 2003以上
- Adobe Reader

※PCでご利用の場合はマルチコア以上のCPU、及び2GB以上のメモリを搭載したPCを推奨とさせていただきます。
※必要メモリ容量、ハードディスク容量は、システム環境によって異なる場合がございます。詳しくは、弊社までお問い合わせください。

※インターネット回線速度は、10Mbps以上の回線速度を推奨いたします。

※クライアントOS上で動作するWebブラウザのみ動作保証いたします。

※Mozilla FirefoxのESR版はサポート対象外です。

※解像度に合わせて画面レイアウトが自動的に切り替わるレスポンシブレイアウトを採用しているため、お使いの環境によって画面レイアウトが異なる場合がございます。

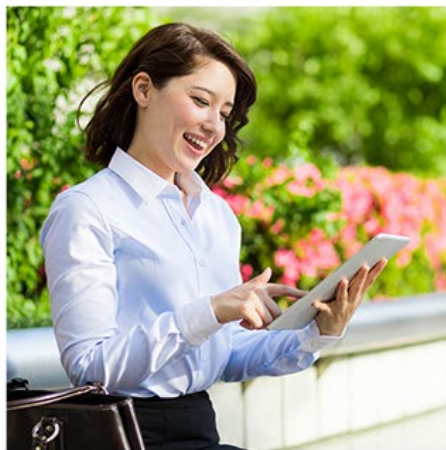
※ブラウザにより一部機能が制限される場合がございます。

※iPhone、iPad、Androidをご利用の場合、システム設定機能の画面が正しく表示されないことがあります。

システム設定機能をご利用される場合は、WindowsまたはmacOSをご利用ください。

本製品の詳細及び最新情報はこちらをご覧ください ▶▶ <https://www.agcrm.com>

All Gather CRM特設サイト



開発・販売元



<https://www.solid-adv.co.jp>

東京オフィス

〒104-0031 東京都中央区京橋2丁目7-8 FPG links KYOBASHI 2階 (受付)

青森オフィス

〒030-0823 青森県青森市橋本2丁目13-5 グランスクエア青森 5階

【製品に関するお問合せ先】

電話：0570-008349 (受付時間：土日祝を除く 月～金 9:30～17:30)

メール：solid.sales@solid-adv.co.jp