

MapTech



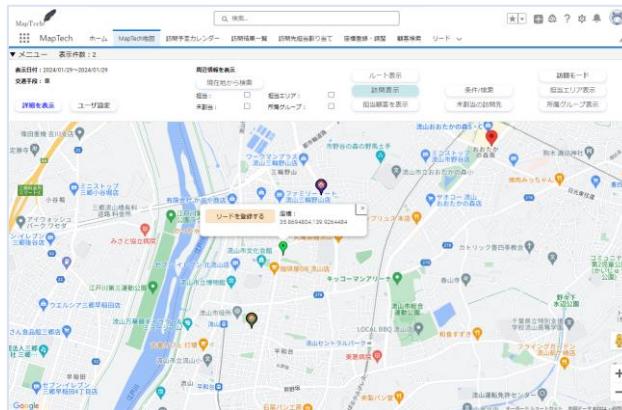
# 情報をシンプルに。地図を武器に。



## MapTechとは？

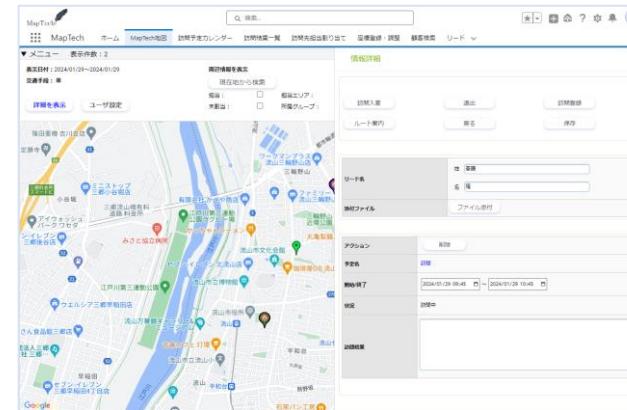
地図を使って顧客情報の管理及び、訪問登録を行うことができるアプリケーションです。簡単操作で顧客を登録することができ、訪問予定登録や訪問記録を確認することができます。カレンダーでメンバーのスケジュールを把握することや、訪問先担当者の割り振りなどを行うことができ、マネージャー機能も充実しています。GoogleMap、MapBoxと連動しており、マーカーのジオコーディング・逆ジオコーディングにも対応しています。訪問予定時間に合わせてルート案内するといったナビゲーション機能機能もあり地図から営業をサポートします。

### 地図上で顧客登録



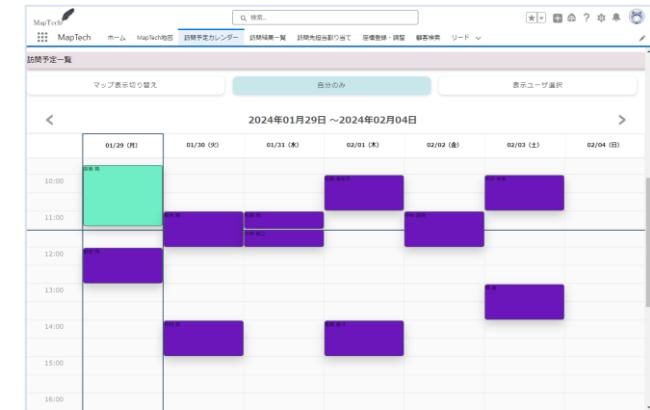
マーカーを移動して選択するだけの簡単操作で地図上で顧客登録することが可能です。登録された顧客はSalesforceのリードにデータが作成され、未訪問顧客としてマーカーが設定されます。

### 訪問結果入力



外出先で訪問結果を地図上から報告することが可能です。営業報告の精度を高め、営業効率や時間効率に貢献できます。訪問結果一覧を機能で用意しておりますので、地図上からでなくとも訪問結果一覧を参照可能です。

### 訪問予定カレンダー



登録された予定や訪問結果は訪問予定カレンダーで予定を確認することができます。マネージャーはメンバー全体の予定を確認することができるため、予定を組みやすくなります。カレンダーから予定が発生する顧客を地図表示することも可能です。

# 情報をシンプルに。地図を武器に。

## スマートフォン対応

スマートフォンに対応していますので、GPSを利用したルート案内を実現します。  
外出先での顧客登録も勿論地図上で可能！訪問結果を入力することにより、帰社して営業報告書を作成する手間を省けます。  
訪問予定が事前に設定されている場合、数タップで本日の訪問ルートを案内しますので、直観的に操作することが可能です。

### 地図上で顧客登録



### 訪問結果入力



### ルート案内



### 訪問予定期間カレンダー



マーカーをスワイプし、タップするだけの簡単操作で顧客登録が可能です

地図上から訪問結果を入力できるので訪問結果入力が簡易になり、入力効率の向上が見込まれます

最適な訪問経路を提供します。

スケジュールの調整もタップ・ドラッグで変更することができるため調整が簡単に行うことができます。

# 情報をシンプルに。地図を武器に。

各種設定

マーカーカラーを自由に設定し、表示されている顧客の状態や訪問の状況を一目で把握することができます。エリアやグループを管理して地図上でマーカーのグループ表示や、エリア表示に役立てることができます。

地図上に表示されるマーカーカラーを項目条件に合わせて設定することができます。  
例えば訪問完了を条件を設定することで視覚的に把握することができるようになります。

エリア・グループ設定

MapTechマニテナ... ホーム MapTech設定 MapTechマスター設定 MapTechユーザ... MapTech... MapTechシステム設定

マーカー/カラー条件	ユーザ管理	エリア設定	所轄・グループ設定
エリア設定			
登録/編集登録			
アクション	エリア名 地主エリア 半島エリア	エリア管理者 選択肢	エリア管理者 選択肢

エリア・グループを設定してエリアやグループ毎の顧客管理を実現できます。検索で自身のエリアやグループ顧客を表示するなど、様々な場面で活用することができます。

# 情報をシンプルに。地図を武器に。

## リード・取引先を地図で管理

リード・取引先のデータを地図上で表示することができます。  
取引先の情報では商談も閲覧することができ、過去にどんな商談があったのかを一覧で表示できます。

### 地図上で商談一覧を表示

The screenshot shows a map of a city area with numerous location markers. A specific location is highlighted with a yellow marker and a callout box. The callout box displays a "商談情報" (Negotiation Information) panel with the following details:

商談	フェーズ	完了予定日	説明
消耗品商談	Value Proposition	2024/03/31	今回の提案では、お客様のご要望と少し離れていて難しかった。次回の取次はいただいたので、ご要望に近づける提案をする。

取引先の場合は商談一覧を閲覧することができます。  
過去の商談でどんな取引があったのかを把握することで商談効率をより高めることができます。

### 地図から商談作成及び詳細へ

The screenshot shows a detailed view of a negotiation record. At the top, there is a summary table with the following data:

取引先名	完了予定期間	金額	商談所有者
小林 信二	2024/03/31		大内 計朝

Below this is a "Details" tab containing the following fields:

活動	詳細
商談所有者 大内 計朝 非公開	金額 期待収益
商談名 消耗品商談	完了予定期間 2024/03/31
取引先名 小林 信二	次のステップ
種別	フェーズ Value Proposition
リードソース	確度 (%) 50%
作成者 大内 計朝, 2024/01/29 13:06	主キャンペンソース
最終更新者 大内 計朝, 2024/01/29 13:12	

At the bottom, there is a note: "今回の提案では、お客様のご要望と少し離れていて難しかった。" (The proposal was difficult because it slightly deviated from the customer's requirements.)

地図上から商談作成でき、商談情報をすぐに記録することができます。