

ATISクラウド

会社のあらゆる情報を一元管理

目次

◆ATISクラウド概要	p.3～8
◆ATISクラウド導入のメリット	p.9
◆便利な機能-集客	p.10～17
◆便利な機能-営業	p.18～22
◆便利な機能-管理	p.23～30
◆便利な機能-会計	p.31
◆便利な機能-事業全体の最適化	p.32
◆便利な機能-その他	p.33
◆会社概要	p.34

ATISクラウド概要

集客、営業、管理、会計を一括でクラウド管理し、経費削減、事業全体のコスト最適化を実現するツールです。



ATISクラウド概要

ATISクラウドは、先進的な設計を元に開発された、事業IT化トータル支援システムです。

会社の情報をひとつに集約させるサーバーを構築し、新規登録・変更などの情報を入力すれば、全ての部門に入力した情報が自動転送され、会社すべての情報がいつでも最新の情報に更新されます。



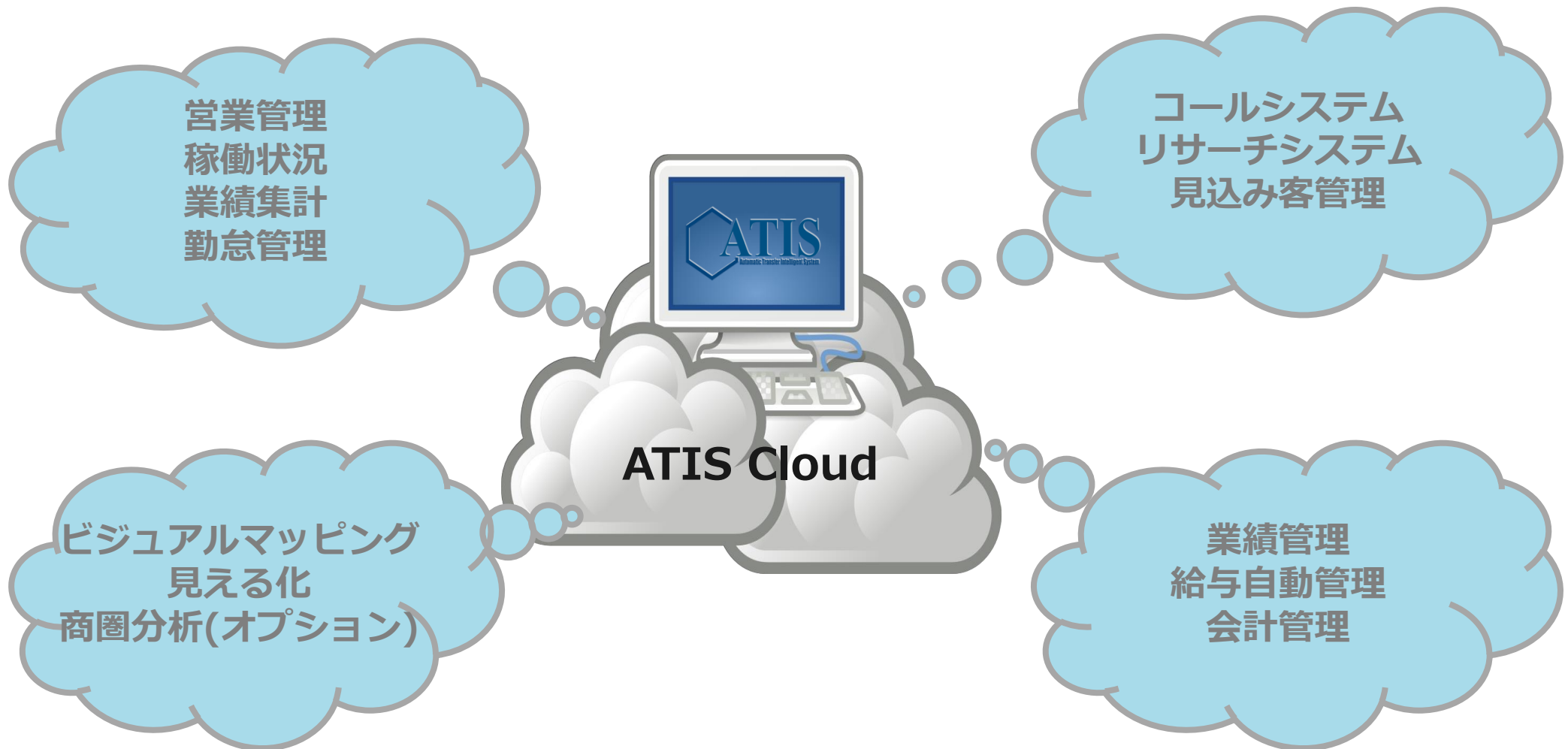
ATISクラウド概要

パソコンはもちろんスマートフォンやタブレットなどのモバイル端末で、会社のさまざまな情報にアクセスし、個人の権限設定により世界中どこからでも閲覧・保存・編集などが可能となります。



ATISクラウド概要

お客様のご要望にお応えし、様々な機能が随時追加されています。



ATISクラウド概要

接続元のIPやサポートを細かく制限することが可能なファイアーウォールで守られています。また、サーバーセンターも厳格なアクセス管理と堅牢な施設で守られており、自社サーバーと比較しても明らかにセキュリティが高く安心です。



ATISクラウド概要

管理画面

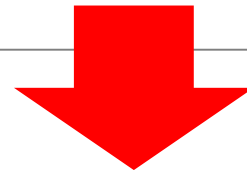


ATISクラウド導入のメリット

集客から会計まで一元管理するから、**手間と時間の削減、コストの最適化、事業の効率化**が実現できます。

これまでは…

- 集客、営業、管理、会計など部門別の管理で連携の手間がかかる
- 毎月の請求書作成などの経理業務に時間とコストがかかる
- オンライン、オフラインの広告効果が分析できず予算の最適化ができない
- 社員別の生産性が把握できず、適正な評価・育成ができない
- 事業全体の経費、売上の詳細が把握できず、事業の最適化が上手くいかない
- 集客と営業の連携が上手くいかず、手間とコストがかかり売上も伸びない
- 必要なデータがリアルタイムで把握できないので営業効率や事業効率が悪い



ATISなら、このような問題をすべて解決します！

- ✓ 会社のすべての情報を一元管理するため、それぞれの部門の連携がスムーズに
- ✓ 売上の推移や媒体・スタッフ別の成績などが管理画面上ですぐに確認できる

便利な機能-集客

ATISクラウドのデータベースと連携した便利な機能で**集客の効率をアップ**します。

1.

ATISコール

2.

ATISリサーチ

3.

集客分析

便利な機能-集客

1. ATISコール

7つの特長

- ✓ テレアポ営業20年のコールセンター運営のプロが開発
- ✓ 圧倒的高機能で低価格の導入費用を実現
- ✓ アウトバウンドに特化したコールシステム！Googleマップ&ストリートビューと連動
- ✓ 架電件数が手がけの2倍に（最大3.3倍）
- ✓ 通話料金ランニングコストを大幅に削減
- ✓ 在宅勤務が可能！拠点を越えた管理が可能に
- ✓ ATISリサーチ(オートコール)との連携で大幅な人件費削減が可能に
※ATISリサーチの説明は13、14ページ



便利な機能-集客

1. ATISコール

【主な機能】

- ・自動発信機能
- ・留守がけ自動抽出機能
- ・全通話録音機能
- ・名簿ローリング管理機能
- ・追客自動管理機能
- ・モニタリング機能
- ・発信対象外登録機能
- ・コール結果記録機能
- ・日報自動集計機能
- ・名簿流失セキュリティ機能
- ・コール状態ライブ表示機能
- ・ライブチャット機能
- ・全体ミーティング機能
- ・再TEL忘れ防止機能
- ・パンフレット送付追跡機能
- ・在宅コール構築機能
- ・時給歩合自動計算機能

【オプション】

- ・名簿作成機能
- ・スティルス調査機能

【ATISコール セキュリティ】

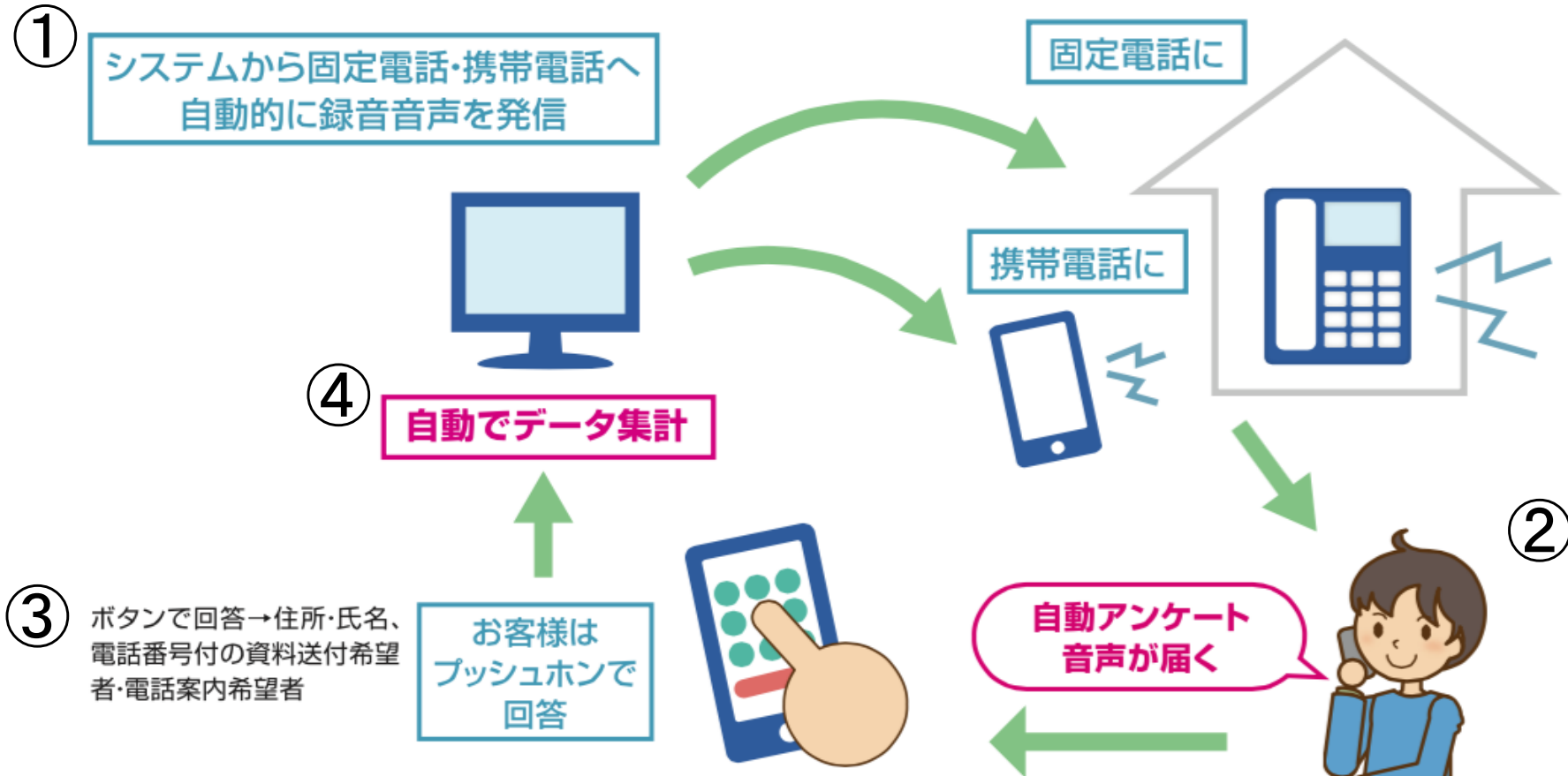
- ・ATISコールとATISクラウドは連動してデータのやり取りを行います。
アポインターへのUSBやメールでの受け渡しは不要です。
- ・内部データパスワード認証機能
- ・ソフトウェアのライセンス認証機能

コール件数**2倍**
経費**1/2**
を実現！

便利な機能-集客

2. ATISリサーチ

自動音声でリストに架電し、**見込み顧客を効率的に獲得**するオートコールシステムです。



便利な機能-集客

2. ATISリサーチ

手間いらずで
見込み客を自動発掘



便利な機能

- ✓ 商品やサービスに興味がある見込み顧客リストを自動的に作成
- ✓ 0発信で自社のリストがなくてもかけられる
- ✓ 携帯電話への発信が可能
- ✓ 地域別に架電することで、自社での市場調査が可能

便利な機能-集客

3. 集客分析

チラシ・DM・WEB広告などの媒体ごとの問い合わせ件数や獲得単価、成約単価のデータが簡単に出力できます。

ムダな会議や数字の集計、資料作りから解放され、コストの最適化による売り上げアップが実現できます。

手間なし・簡単！データ分析で

売上UP!



便利な機能-集客

3. 集客分析

集客分析データを活用し、媒体ごとのROI・LTVを意識した予算の進捗、運用、提案を実施する事で、**手間をかけずに広告費・人件費・固定費を最適化**することが可能です。

営業会社のROI改善事例



通販会社のLTV改善事例



目標の成約単価、売上から逆算した時に、おのずとそれぞれのフェーズに求められる数値目標や広告費が算出されます。

どの媒体のどのフェーズがボトルネックになっているのかを洗い出して、施策をリアルタイムにスピーディに実施することで、ROI・LTVを改善し、収益性を上げることが可能です。

便利な機能-集客

3.

集客分析

※管理画面のイメージです。



便利な機能-営業

ATISクラウドの機能を使えば、営業管理の効率化、営業マンの管理・育成、営業生産性の向上などにより、**事業全体の売り上げアップ**につながります。

1. 営業スケジュール管理の効率化

2. 営業マンの管理・育成

3. 営業生産性の向上

便利な機能-営業

1. 営業スケジュール管理の効率化

会社全体の営業スケジュールをカレンダーで共有。商談結果や状況に応じて色分け可能で、**1日の状況をリアルタイムで把握**できます。



営業マンごとの売上金額、売上単価などが一目で分かるため、**営業マンの管理・育成が効率的**に行えます。

20

便利な機能-営業

3. 営業生産性の向上

見込み顧客のすべての情報を一元管理

見込み顧客から取引先まで、顧客に関するすべての情報を一元管理するため、**見込み度の高い顧客が一目で分かり**、成約率・受注率の大幅アップが見込めます。

エリア・マッピングビュー

顧客、見込み客、取引先など、登録者の情報をマップ上に色分けしてポイントする機能です。顧客情報をクリックすると、半径3km圏内の顧客が一目で分かり、ポイントのマークをクリックするとその顧客情報の詳細が確認できます。この機能を使えば、**営業の隙間時間をなくし、効率的に成果を上げることができます。**



便利な機能-営業

3. 営業生産性の向上

経験・勘に頼らない科学的な分析で商圈を把握！

- 細かなセグメントが行え、**ターゲット層を丁目単位**で抽出可能
- 推計消費支出データ等から、**エリアの購買力が測れる**
- 来場者データ、購入客、施行現場等の自社データも**パソコン地図上で簡単に管理分析可能**

情報の一元的な視覚化が可能！

- 各種公的データ、自社顧客データを**地図上で1つにまとめられる**
- データだけでは読み取りにくいエリア特性を地図上に色表示やポイントで複合的に表示。**プロの持つ経験・勘に加え、エリア特性や顧客状況を科学的に分析すること**で、作業時間軽減・分析精度の向上が実現
- エリアごとの顧客データ属性による**専門的なCRM分析が可能**

商圈分析に基づく効果的・効率的なチラシ戦略立案が簡単！

- チラシ戦略立案プログラムやポスティング計画メニューと実施後の効果測定メニューで、**効果的・効率的なチラシ戦略が可能**
- 無駄な広告費を大幅にカットし、重要エリアへのポスティング追加が行え、**効果的・効率的な販促策が実現**

メンバー・顧客への説明、銀行等への説得が効果的！

- 各種情報（地域・顧客データ等）が文字だけでなくビジュアルで表示されるので、**理解しやすく説得力のあるプレゼンテーションが可能**
- **自動帳票作成機能も搭載**



便利な機能-管理

1.

顧客管理

2.

社員・アルバイトの業務管理

便利な機能-管理

1.

顧客管理

顧客情報、行動予定、契約情報、対応履歴、添付資料などすべての情報を一元管理するため、**迅速な対応・顧客サポート向上**に役立ちます。



便利な機能

- ✓ メール・FAXがシステム上でやり取りでき、顧客ごとに情報が自動で振り分けられる
- ✓ 電話もシステムと連携しているため、入電時に顧客情報が自動的に表示される

便利な機能-管理

1.

顧客管理

※実際の管理画面です。

人を表示

変更 削除 履歴

名前:
顧客No:
電話: 089-
住所: 〒790- 愛媛県松山市

契約・進捗 (1/2) 帳票作成

契約・進捗を追加 +

営業情報

変更	契約No	受注日	完工状況	営業担当	アポインター	オーダー名	売上月	見込売上	見込利益	更新日時
		2013年4月17日	繰越			AD	2013年5月1日	830,000	210,000	2013/04/17 16:55

施工情報

施工業者	現調日	現調時刻	現調FAX	施工日	施工時刻	施工FAX	工事費	施工日回収依頼	完工書類	保証書送付
	2013年4月17日	10:00	2013年4月16日	2013/5/20	9:00		200,000	現金回収		

契約商品

メーカー	商品名	型番	数量	金額	仕切%	仕切価格	仕入業者	発注日	納品日
		BHP-FW37LD	1	945,000	32.5%	307,125		2013年4月17日	
		BEAK-46Q	1	9,000	32.5%	2,925		2013年4月17日	
		HT-330S	1	168,000	34.0%	57,120		2013年4月17日	
小計			3	1,122,000		367,170			

支払情報

支払方法	金額	入金日	クレジット会社	支払回数	団信	契約番号	与信送信	前確時間	与信結果	結果連絡日	後確依頼日	確認完了日	書類送付日
現金回収	830,000												

便利な機能-管理

1.

顧客管理

※実際の管理画面です。

補助金申請・保険加入

設備認定申請日	設備認定交付日	認定書発送日	PV工事日	連携日	申請書送付日	受理決定日	補助金受理番号	交付書送付日	保険会社	金額	送信日
									BIU保証	32,640	

売上情報

売上	商品原価	工事費	保険料合計	原価合計	保証金預り	事業部経費	利益	利益率
830,000	385,529	200,000	32,640	618,169			211,831	25.5%

契約・進捗 (2/2)

帳票作成 ▾

契約・進捗を追加 +

営業情報

変更	契約No	受注日	完工状況	営業担当	アポインター	オーダー名	売上月	見込売上	見込利益	更新日時
変更		2013年4月26日	見込			EQ	2013年5月1日	1,000,000	100,000	今日 16:43

施工情報

施工業者	現調日	現調時刻	現調FAX	施工日	施工時刻	施工FAX	工事費	施工日回収依頼	完工書類	保証書送付
	2013年4月27日	10:00		2013/5/4	15:00		150,000	クレジット回収		

契約商品

メーカー	商品名	型番	数量	金額	仕切%	仕切価格	仕入業者	発注日	納品日
		CHP-E372A	1	890,000	40.0%	356,000		2013年4月24日	2013年4月25日
小計			1	890,000		356,000			

支払情報

支払方法	金額	入金日	クレジット会社	支払回数	団信	契約番号	与信送信	前確時間	与信結果	結果連絡日	後確依頼日	確認完了日	書類送付日
クレジット	1,000,000	2013/5/1		10回		XXXX-ATOZ-0123	2013/4/24	17:00	受理	2013/4/24	2013/4/24	2013/4/24	

補助金申請・保険加入

設備認定申請日	設備認定交付日	認定書発送日	PV工事日	連携日	申請書送付日	受理決定日	補助金受理番号	交付書送付日	保険会社	金額	送信日
					4/24	4/24	HOJO-01234567	4/24	BIU保証	25,000	4/24

便利な機能-管理

1.

顧客管理

※実際の管理画面です。

売上情報

売上	商品原価	工事費	保険料合計	原価合計	保証金預入	事業部経費	利益	利益率
1,000,000	373,800	150,000	25,000	618,800		70,000	381,200	38.1%

予定

予定を追加 +

変更	種別	日付	営業担当	結果	備考
----	----	----	------	----	----

アポ

アポを追加 +

変更	訪問日	訪問時刻	アポインタ	アポ取得日時	目標物 1	目標物 2	後確日時	営業担当	結果	登録日時
 変更	2013年4月20日	14:51 - 16:51		2013/04/18 14:50			2013/04/19 16:26		NG	2013/04/19 16:26


添付ファイル

添付ファイルを追加 +

変更	ファイル	登録日時
----	------	------

電話対応

電話対応を追加 +

変更	内容	状態	スタッフ / 登録日時
 変更	2/27 お客様より入電(データ削除) 2/27 設定を触っていたらデータがすべて消えてしまったとの事。 2/28 お客様の元へ担当が訪問。 3/11 再設定することで、システム復帰。	対応完了	2013/04/18 15:45

便利な機能-管理

2. 社員・アルバイトの業務管理

ATISタイムカードで社員・アルバイトの業務管理を効率化

給与締め日前の勤怠データの集計作業に負担を感じていませんか？

ATISタイムカードのシステムで、出退勤の打刻時間をデータ化することで、**手作業でのタイムカードの回収・集計作業が不要**になり、勤怠管理が大幅に効率化されます。

ATIS timecard

2016年08月 さん

2016年08月20日(土) 12:07

終了 >

出勤 退勤 修正 申請

< 前月 今月 次月 >

出勤日	出勤時刻	退勤時刻	勤務時間	出勤日	出勤時刻	退勤時刻	勤務時間
08/01 (月)	09:26	19:34	08:34	08/16 (火)			
08/02 (火)	09:24	20:04	09:04	08/17 (水)	09:29	18:56	08:00
08/03 (水)	19:16	19:16	00:00	08/18 (木)	09:28	19:28	08:28
08/04 (木)	09:31	19:03	08:02	08/19 (金)	20:48	20:48	00:00
08/05 (金)	09:29	23:30	12:00	08/20 (土)	12:07		
08/06 (土)				08/21 (日)			
08/07 (日)				08/22 (月)			
08/08 (月)	09:17	19:03	08:03	08/23 (火)			
08/09 (火)	09:30	22:28	10:58	08/24 (水)			
08/10 (水)	09:08	20:20	09:20	08/25 (木)			

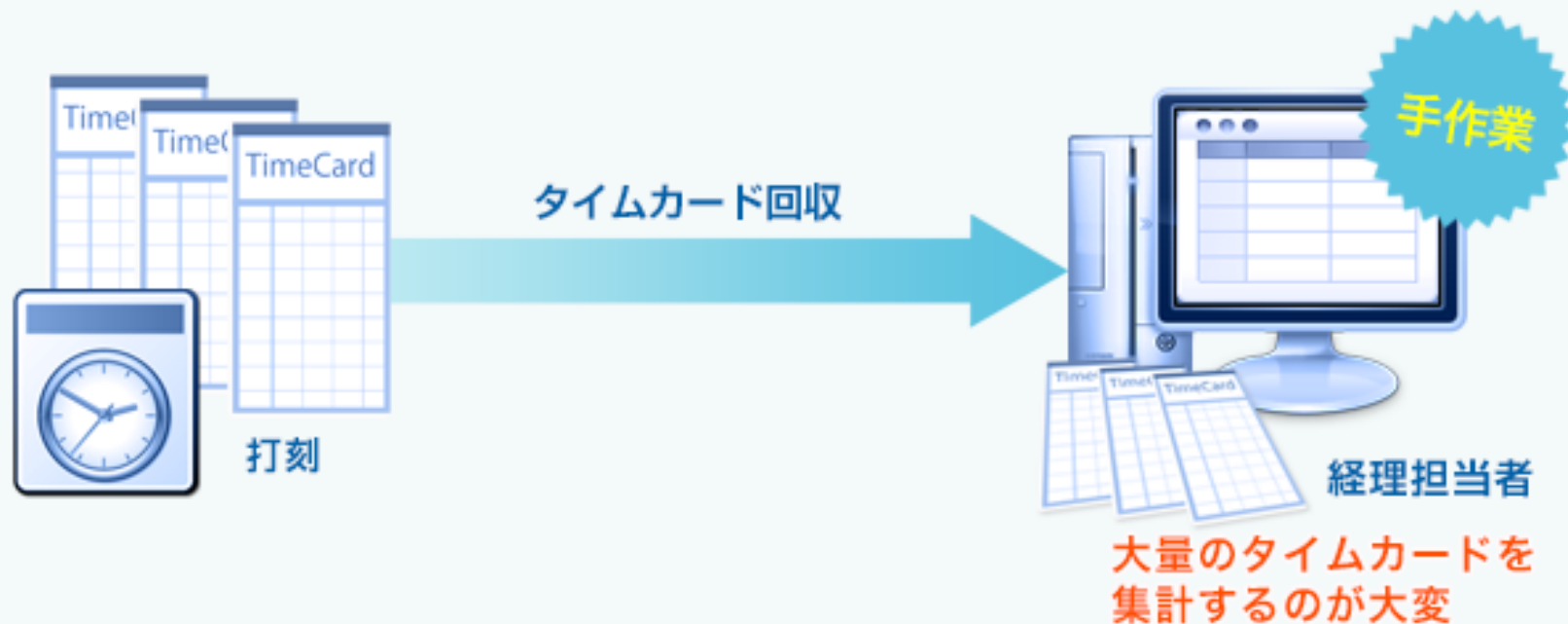
Point.1
給与の
自動計算も
可能

Point.2
スマホ
タブレット
からの
打刻も可能

便利な機能-管理

2. 社員・アルバイトの業務管理

ATIS timecard 導入前



事務処理の簡素化・効率化を実現。コスト削減にも繋がります。

便利な機能-管理

2.

社員・アルバイトの業務管理

ATIS timecard 導入後



ATIS
timecard



経理担当者

手作業でのタイムカード
の回収・集計作業が不要

管理者

勤務時間や休憩時間、時給
の設定や管理が可能



便利な機能-会計

ATISクラウドは、会計ソフトとの連携により、入力した受注内容や社員の勤怠管理状況から、請求書の発行、損益計算書などの確認・出力が可能です。

事業に関わる全てのキャッシュフローを一元管理

ATISクラウドでは、売上から人件費などの経費までの事業に関わる全てのキャッシュフローを一元管理するため、**損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書などの面倒な書類が自動で作成**されます。

請求書発行も簡単

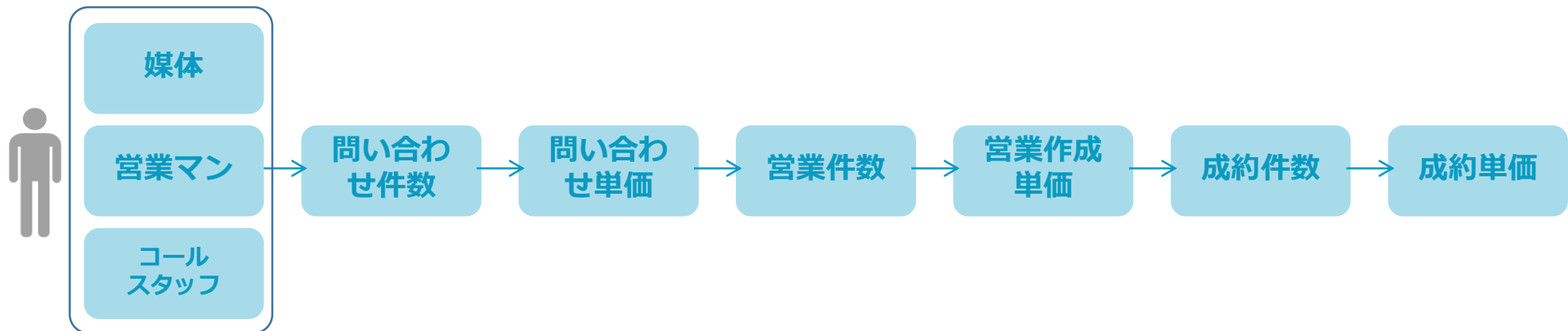
顧客情報に入力された契約内容、売上情報から**自動で請求書を発行**できます。



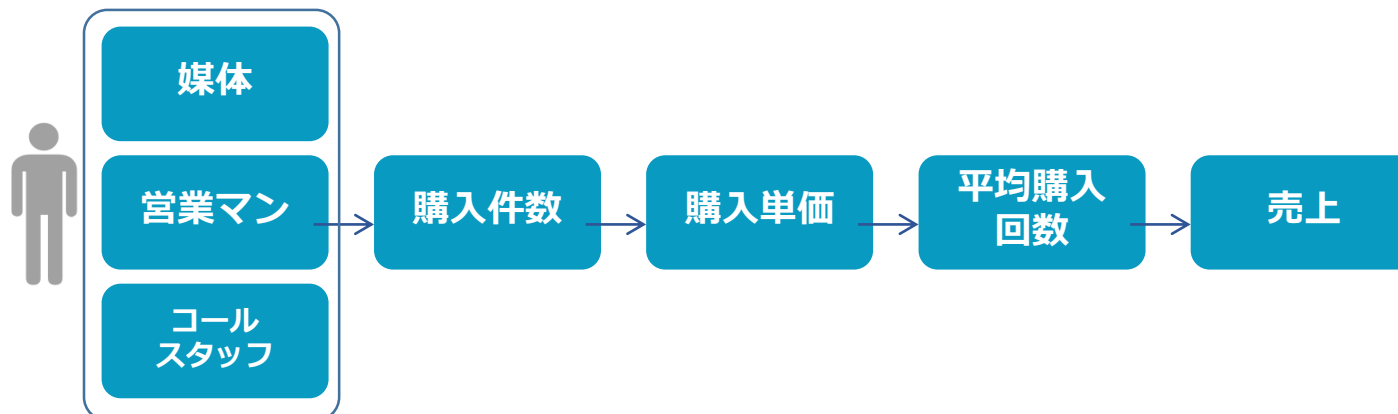
便利な機能-事業全体の最適化

媒体別、コールスタッフ別、営業マン別など様々な切り口から費用対効果を簡単に分析でき、コストの最適化・売上の最大化による利益の最大化が図れます。

営業会社のROI改善事例



通販会社のLTV改善事例



便利な機能-事業全体の最適化

※管理画面のイメージです。



便利な機能-その他

ドキュメント

ファイルを業務ごとにフォルダ分けでき、各部署や各担当者ごとに、ファイルをすっきり整理。エクセル・ワード・パワーポイント・PDFなどのファイルを全体で共有することが出来ます。環境問題・経費削減に対応したペーパーレスオフィスが実現します。

スタッフメール

日々の報告メールや連絡メールもATISクラウドの中でやり取りできます。一斉送信も10,000件まで対応可能で、社内メールや関係者など様々な用途に応じて活用できます。

システム管理

システムごとにユーザーの権限を管理することができます。部署別・役職別の管理が可能です。

会社概要

社名	株式会社ビジョンクエスト Vision Quest Co.,Ltd.
代表取締役社長	柳田 幸春
資本金	1000万円
創業開始	1988年3月
法人設立	1989年3月
所在地	<p>本社：〒102-0093 東京都千代田区平河町2-16-15</p> <p>統括本部：〒169-0074 東京都新宿区北新宿2-21-2</p> <p>関西支社：〒530-0015 大阪府大阪市北区中崎西4-3-32</p> <p>九州支社：〒862-0911 熊本市東区健軍2-2-5 NKビル1F</p>
業務内容	<p>・マーケティング 集客支援・マーケティング支援・集客代行・販売促進、WEBサイト制作・通販サイトの運用管理</p> <p>・オンラインスクール ライブ授業・映像授業・web個別指導システム構築</p> <p>・クラウドシステム・コールシステム 売上アップ・経費削減・在宅コールシステム構築・各種業務管理システム構築</p>
お問い合わせ	0120-585-530