| **項　番** | **問　題　点　・　ニ　ー　ズ** | **対　応　策　・　解　決　案** |
| --- | --- | --- |
| １ | 営業担当者の販売状況をリアルタイムに参照でき、給与の把握を行う。 | 営業担当者毎のマイページを用意し、売上状況をリアルタイムで表示する |
| ２ | 顧客の情報が一元管理されておらず、請求（売掛管理）ができていない。 | 顧客をリストアップし、各顧客の売上・販売状況を管理する。 |
| ３ | 車両関係書類が多く、また納期管理が煩雑。 | 各書類を一元管理し、書類の提出期限が迫ると、警告を通知する。 |
| ４ | 業者からの問い合わせには、即答が不可能。 | 問い合わせ用のメール送信フォーマットを用意し、顧客からの問い合わせに対し返信する。 |
| ５ | 給与計算は手計算で行われている。 | 営業担当者毎のマイページで、担当業務で発生した売買手数料を入力し、給与を自動計算する。 |
| ６ | 売上管理の一部Excelで管理している。 | Excelへ項目を引き継ぎ、既存フォーマットでの発行が可能にする。 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |