

Route GO - 営業向け訪問先管理アプリ



Route GO概要

ターゲットユーザー

ルート営業担当

開発目的

顧客情報等を一元化することで、営業担当者の負担軽減を図る

主要機能

1. **情報の一元化:** 顧客、アポイントメント、対応記録
2. **営業サポート:** 顧客ソート機能によるアシスト
3. **データ活用:** 訪問履歴の蓄積による営業戦略の改善

機能詳細

1. 顧客管理機能

- 基本情報(名称、住所、連絡先、備考)

2. アポイントメント管理機能

- 訪問情報(日時、方法、メモ)

3. ルート機能

- 顧客間のルートと所要時間の表示

4. サポート機能

- 訪問先提案(距離、訪問日)



画面仕様

導入効果

営業活動の改善

- 計画性向上: スケジュール最適化
- 情報共有: チームの情報共有促進(将来的に搭載)
- 顧客関係強化: 訪問履歴の蓄積による関係性の可視化



工夫点

1. トップページの情報集約

- 必要な情報を一画面に集約
 - 今日の予定
 - 顧客情報

2. アクセシ性の向上

- 重要機能へのアクセス最適化
 - 頻繁に使用する機能を浅い階層に配置
 - ワンクリックでアポイントメント作成

SOON 追加機能（予定）

1. 共有機能

- 引き継ぎ資料作成

2. ルート機能の強化

- リアルタイム情報の反映(渋滞等)
- 車以外でのルート検索

3. マネジメント機能追加

- 管理職向けシステムの実装

