

## BizMagicクラウド利用料価格表

機能名	内容	料金(税別)
初期開設費用	初回のみ費用になります	58,000円
ベースライセンス	顧客管理 接点記録 日報 気づかせ機能 メール機能 最も基本的な「顧客管理と業務記録を残す運用」に必要な構成をご用意しました。 5ライセンスからご導入いただけます。	2,000円/月額
オプションライセンス	・グループウェア 予定表 設備予約 掲示板など ・案件 顧客別に案件管理を行います ・導入物件 納品した製品の管理を行うオプションです ・ワークフロー 稟議書や各種申請にお使いいただけます ・見積 見積書や請求書などをPDFで出力します	500円/月額
導入支援メニュー	・システム管理者研修 ・操作研修 ・CSV入力サービス ・項目設定サービス ・見積テンプレート作成サービス 等	お問い合わせください

\*BizMagicオンプレミス版の料金はお問合せください

## ご導入企業様

### ユーザー企業様

順不同・敬称略

- 剂盛堂薬品株式会社 (和歌山県、製薬業)
- NTT印刷株式会社 (東京都、印刷業)
- 株式会社トーヨーアサノ (静岡県、建設業)
- 蛭田理研株式会社 (兵庫県、製造業)
- 税理士法人アイブレインズ (神奈川県、税理士事務所)
- セントラル・タンクターミナル株式会社 (東京都、倉庫業)

### ユーザー兼販売代理店様

- 株式会社ミロク情報サービス
- 株式会社エイコー
- 日本通信機株式会社

### 販売代理店様

- 株式会社プロスター
- 株式会社イクス
- 株式会社LIXIL

## 株式会社カイエンシステム開発

〒151-0072

東京都渋谷区幡ヶ谷2-27-7 ワコーレ幡ヶ谷ビル5F  
TEL 03-5333-5586 / FAX 03-5333-584

ビスマジック

検索

<http://www.caien.co.jp/>



はじめての顧客管理、はじめての営業支援システム



顧客管理ができる営業支援システム

「誰が いつ どの顧客に 何時間 何をした」が管理できる!

在宅勤務・テレワークでも社員の動きを一目で把握

<https://www.bizmagickokuyaku.biz/>

## あなたが出会う、はじめての顧客管理、営業支援システム



### 「誰がいつ何時間どの顧客に何をした」それが分かるのが BizMagic

Excelでの顧客管理、ホワイトボードでの集計、手書きの日報管理……

せっかくの貴社の大事なデータです。クラウドに保存して活用してみませんか？

入力や集計の手間が省けるのなら、それは貴社の経費削減に繋がります。

「前回誰がいつ訪問したのか？」「どなたに何を伝えたのか？」それを管理するのがBizMagicです。

在宅勤務も直行直帰もBizMagicが貴社の営業活動をサポートします。

## システムの3つの特徴



### 機能セレクト型で スモールスタート

BizMagicの最小導入ライセンス数は5ライセンス。案件や見積などのオプションは1ライセンスから導入することができます。必要な最小ライセンスだけで運用を始めて、軌道に乗ったら運用を拡大する。これがBizMagicの育て方です。



### 直感的に分かる 優しい画面設計

BizMagicは運用開始に必要な最低限の設定を行ってお客様へ提供しますので、お客様は直感的に運用を開始することができます。足りない項目は画面上から追加できるので、お客様独自の画面をお客様の手で作成することができます。



### 導入時も運用開始後も 手厚いサポート

BizMagicでは導入前から運用開始後まで、電話、メール、WEBミーティングでお客様のご不明点に寄り添って解決させていただきます。導入時には各種研修メニューや、項目設定サービスなどもご用意しております。

## BizMagicの運用事例



### 顧客情報をクラウドで管理

#### 卸売業では「未セールス商材」見える化して管理

どの顧客へどの商品を販売済みか「どの商材を紹介していないのか」を一覧表示したいそんなご要望からBizMagicを導入されました。顧客情報には住所や電話番号だけではなく、すでに取引がある顧客なのか、ターゲット客かどの製品を購入済みかなどを電話を掛けながらチェックができる項目を作成することにより見える化した顧客情報を動的に運用されています。



### 顧客、案件の状態を共有

#### 製造業では案件の進捗見える化して商談の動きを把握

案件情報を期間やランクで一覧表示することはもちろん、案件「状態」も一覧で確認できるので放置案件を見逃しません。

案件情報には各種資料を添付するだけではなく、接点記録を紐づけて登録することで案件発生時から受注までのプロセスを管理することができます。



### 気づかせ機能で商談のタイミングを逃さない

#### 情報通信業では気づかせ機能で「保守更新時期」をお知らせ

保守更新やリース期限の半年前に「気づかせ機能」からアラート送信設定ができるので商談時期を逃さずスタートさせることができます。

「訪問時期になりました」「30日間接点のない案件です」など、送信できるアラートの種類はお客様の設定により様々です。アラートをメールで受け取ることも可能です。

## 他システムとの連携



顧客情報や案件情報はCSVファイルで出入力が可能です。

GoogleMap との連携や、Office365 Outlook予定表 への連携、商奉行 や 販売大将 との連携を実装しています。さらに、電話着信時に顧客情報が表示される クラウドPBX連携 もできるようになりました。詳細はお問合せください。