

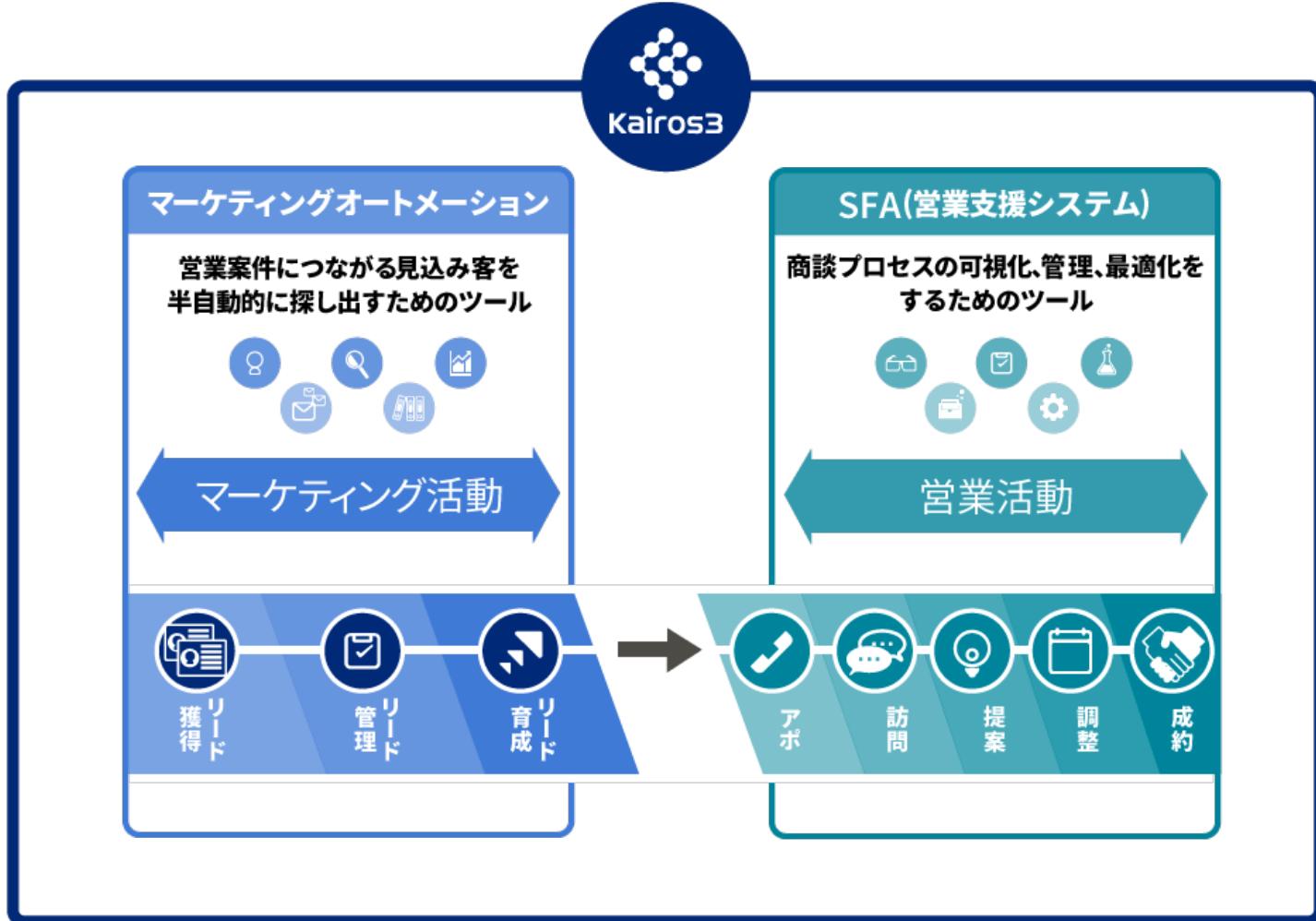


Kairos3 SFA のご紹介

カイロスマーケティング株式会社

Kairos3 SFA機能の位置付け

Kairos3 SFAは、マーケティング活動後の営業活動やテレセールスを支援する営業支援システムです。



一目でわかる自社の営業活動の全体像

営業活動の全体像が一目でわかります。経営者がリアルタイムで自社の営業状況を把握できます。



営業管理者が着目べき点がすぐにわかるUI

営業マネージャーが、営業活動の全体から、各営業ステージ、ステージ内の重要な情報へと、画面上で素早く追求できる仕組みを整えました。

The screenshot displays the Kairos3 SFA application interface. At the top, there's a navigation bar with tabs like '案件' (Cases), '顧客' (Customers), '会社' (Companies), '分析' (Analysis), '資料' (Documents), '設定' (Settings), 'HELP', and 'MAC' (Mac OS specific). Below the navigation is a search bar labeled '検索/Webサイト名を入力'.

全体: A large teal circle highlights a stacked bar chart titled '売上実績/予測' (Sales Performance/Prediction) showing revenue over time from March 2017 to February 2018. Another teal circle labeled '個別サマリ' (Individual Summary) points to a detailed view for '株式会社カイロスコーヒー『キッチンの修繕』'.

ステージ別: A teal circle highlights a section showing activity logs for 'CLOSE予定日 2017-06-01' related to '株式会社四谷三丁目商店『キッチンシステムの導入提案』'. It includes a timeline of events from May 2017 to April 2018, such as 'ステージ変更' (Stage Change) and 'TODO完了' (TODO Completed).

週報や月報としての利用も可能(自動生成): An orange callout box points to a feature for generating weekly or monthly reports automatically.

営業活動の全記録から重要な情報だけを抽出して表示: An orange callout box points to a summary of activity logs, stating 'CLOSING日付 2017-06-01 株式会社新宿『内装工事の提案』'.

On the right side, a detailed view for '株式会社カイロスコーヒー『キッチンの修繕』' is shown, listing tasks like 'TODO 対応中' (TODO In Progress) and 'ステージ変更' (Stage Change) with notes about '導入調整' (Implementation Adjustment).

At the bottom right, the KAIROS MARKETING logo is displayed.

営業担当者の情報入力を簡単に手早く

各案件が矢印操作でサクサク見れるだけでなく、案件編集もそのままの画面で一気に編集できる便利かつ手軽さです。

The screenshot displays the Kairos3 SFA application interface across three main sections:

- 案件画面 (Case View):** Shows a list of cases with progress bars and details like 'システムキッチン 自社導入' (System Kitchen Self-Introduction) at 50% completion. A green circle highlights this section with the text '案件画面'.
- 編集画面 (Edit View):** Shows a detailed view of a specific case ('Kairos3 自社導入') with tabs for 'ToDo', '案件ログ', and '案件説明'. It includes a '新規案件作成' (New Case Creation) button. A green circle highlights this section with the text '編集画面'.
- 概要画面 (Summary View):** A summary box overlaid on the bottom left of the interface, containing the text '案件概要と 営業活動が一目でわかるUI' (Case Summary and Sales Activities Visible at a Glance UI).

Key features visible in the interface include:

- ToDo List:** Shows tasks like '2017-06-26 <未> フォラップ' and '2017-06-09 <完> デモ・アボ実施 (6/9 10:30-)'.
- 案件ログ (Case Log):** Details customer interactions, such as 'お客様とお打ち合わせ' (Met with customer) and 'お客様より返信あり。' (Response from customer received).
- 案件説明 (Case Description):** Provides a detailed breakdown of the case, including '補助金制度を利用して、キッチンシステムのメンテナンスを検討しているようだ。' (Considering maintenance of kitchen system using subsidies).
- 商品 (Product):** Lists products like '飲食店用システムキッチン設置一式' (Complete system for food service establishment).
- 担当ユーザ (Responsible User):** Shows '佐々木 桑太郎 (santaro.yotsuya@kairosmarketing.net)'.
- ステータス (Status):** Shows 'CLOSE予定' (Planned Close) for June 7, 2017.
- 日付/調整値 (Date/Adjustment Value):** Shows dates like '2017-06-06' and '2017-06-06' with adjustment values like '+1' and '+3'.

今すぐ優先して着手する案件を自動で示唆

前日のWebアクセスなど、顧客の購買行動をにおわせる案件を優先して表示します。まずはこれらの案件をチェックして、営業活動の優先度を変更します。

① システムキッチン自社導入

■ 10% 四谷三丁目株式会社

システムキッチン

■ 10% 株式会社四谷二丁目

システムキッチン

■ 10% 株式会社 1 2 3 4 5

② システムキッチン

■ 10% 株式会社新宿カイロス

システムキッチン 自社導入（他社製品からの切り替え検討）

■ 0% カイロスソリューションズ株式会社

システムキッチン

■ 0% 株式会社Kairos3

③ システムキッチン 自社導入

■ 50% 四谷三丁目株式会社

システムキッチンの検討

■ 10% システムキッチンへの提案

④ システムキッチンの検討

■ 20% シェアハウスいいね株式会社

案件画面

Kairos3 自社導入

新規ラーメン店での活用を想定。検討期間が長く、高単価であるため、ナード。

今までに、他社製品を利用した経験あり。ただ、toC用という観点で満足が行かないことが多い。。。他のサービスについては、高額なので検討していない。

費用については、マッチしているようだが、機能等を確認してから、具体的に申し込みを検討したいということのようだ。

2017-06-12 [比較検討 (-)]
2017-06-07 [デモ・アプローチ]
2017-06-06 [資料請求]

案件発生 2017-06-06
CLOSE予定 2017-08-01
ステータス ■ 比較検討 (-)
商品 食堂店用システムキッチン設置一式
案件規模 30,000円
受注確度 50%
Weighted 15,000円
社内担当者 カイロス 大郎
利回り開始日
進捗情報
競合情報
わかば1丁目、三鷹沖商店
協力企業
西谷三丁目株式会社
住所 西谷三丁目1-1-1
TEL/FAX
Web
法人番号
従業員数
取引高
業種

行動履歴

2017 06/06 08:26 ウェブアクセス 水道システムの料金表

2017 06/06 08:26 ウェブアクセス お問い合わせありがとうございました | カイロスマーケティング株式会社

2017 06/06 08:26 フォーム登録 キャンペーン：問い合わせフォーム

お問い合わせ内容をご選択ください
デモ・お打合せのご依頼
お問合せ内容を具体的にお願いします。
導入を検討しております。今すぐお打ち合わせできますと幸いです。よ

URL
<https://www.kairosmarketing.net>

2017 06/06 08:26 ウェブアクセス 資料請求とお問い合わせページ

2017 06/06 08:25 ウェブアクセス キッチン周り清掃サービスの概要

リファラー トップページ

行動履歴が即座に
チェックでき
ニーズを推測できる

今すぐ接触すべき
顧客を自動抽出

① キッチンシステム取替え工事

KAIROS
MARKETING

6

営業活動報告（週報・日報）も自動作成

入力した営業活動の重要な事項を自動的に取りまとめます。

編集画面

Kairos3 SFA 案件 顧客 会社 分類 P MA E

登録日順(デフォルト): 10件 全てのステータス フリーワード検索 検索 全て

① キッチンシステム導入希望 >
■ 10% 西新宿商会株式会社
水回り改修工事 >
■ 20% 株式会社スライライト
② キッチン周りの清掃 >

Kairos3 自社導入
有限会社四谷三丁目商店
Kairos3の資料請求
補助金制度を利用して、キッチンシステムのメンテナンスを検討しているようだ。

ToDo
✗ 2017-06-06 <未>
✗ 2017-05-29 <完>

営業ログ
2017-05-31 井上様から展示場への

営業ログ

井上さまからメール返信あり。
展示場への来訪は、今後検討すること。

四谷さまより返信
お打ち合わせのご依頼の相談あり

お客様よりメールにて質問あり。
他社のキッチンシステムを比較検討しているようだ。
他社との目立った違いは何か?というご質問を繰り返し
されていた。

前回メールは開封・回帰しており、本日も昨日や料金に
うちてHPで確認している様子。フォローメールを送る。

問い合わせ

活動毎の調整値を設定するだけ

重要度の設定

TEL:00-0000-0000
関連リード情報

CLOSE予定日 2017-06-01
株式会社カイロスコーヒー「キッチンの修繕」
担当リード: カイロス 二郎 (jiro.kairo@kairosmarketing.net)
社内担当者: 四谷 太郎 (taroo.kairo@kairosmarketing.net)
滞留日数/所要日数: 20日/43日

2017-05-10 15:13 **TODO 対応中** 利用申込書の受領

2017-05-10 15:12 **ステージ変更** 導入調整(-) ➔ 申込書送付待ち

2017-05-10 00:00 **営業ログ +9**
カイロス様から携帯に電話あり。上長の同意が得られたようだ。

2017-05-06 11:02 **TODO 完了** 実際に出向いてお話しした。ご納得いただけたようだ。

2017-05-02 00:00 **営業ログ +3**
比較検討:他の工務店からも見積もりをとっているが、当社の提案をもっとも気に入っているようだとコメントあり。

2017-04-26 20:32 **TODO 完了** オンラインデモ

2017-04-26 00:00 **営業ログ -1**
カイロス様から連絡あり。再度提案日を変更して欲しいのこと。。。

2017-04-24 00:00 **営業ログ -5**
全く連絡がなく、今日になって、4/25でお願いしますと返信あり。
あいにく、別のアポが入ってしまっているのでNGということ。別日程をご連絡するも、またレスがない。。。

2017-04-20 00:00 **営業ログ -1**
カイロス様より全く返信がなく、先店候補日程を確認するも、来週の火曜日はどう?と確認中。

2017-04-19 09:16 **TODO 完了** ご来店日程の調整

営業活動の中で重要な情報だけを自動レポート

営業活動を深掘りする情報を自由に追加可能

案件・顧客・会社の情報を自由に追加できるだけでなく、分析に必要な重要な情報をSFAとして自由に設定が可能

自由定義項目

案件・会社・顧客の自由定義項目を設定します。

案件 会社 顧客

タイプ 必須 項目名

- テキスト コメント
- 日付(カレンダー) 利用開始日
- テキスト 進捗情報
- テキスト <項目未定義>

« 設定トップへ戻る

各種項目の追加

活動記録として保存したい項目を自由に追加可能

Kairos3 SFA 案件

◀ 設定トップへ戻る

資料テーブル

資料保存用のテーブルを作成し

資料テーブルの名前 このテーブルの名前を入力して下さい (必須)

資料テーブルの説明 このテーブルの説明文を入力して下さい (必須)

案件・分析と連携 OFF

タイプ 項目名 必須 一覧表示

- ✓ 一行テキスト
- 複数行テキスト
- 数値
- URL
- メールアドレス
- 単一選択(ドロップダウン)
- 単一選択(ラジオボタン)
- 複数選択(チェックボックス)
- 日付(カレンダー)
- ユーザ名

競合情報、支援企業、導入済み製品など

設定を保存 »

販売商品割合

- 掃除サービス 2.38%
- ゴミ箱一式 4.76%
- 食器洗浄機 4.76%
- 炊飯器 4.76%
- 食器 11.90%
- 和ダンス 33.33%
- 冷蔵庫 28.57%

販売チャネル

- 台頭商事 25.00%
- 横浜卸売店 75.00%

競合情報

- その他 5.88%
- 品川商店 5.88%
- 中野商店 5.88%
- 江東商店 5.88%
- 足立商事 11.76%
- 世田谷商店 29.41%
- 港商店 23.53%

分析画面

八つの内各は分析画面に反映

マーケティングの機能もフルに使えます

SFAの機能に加えて、フォームの作成やメール配信など、企業のマーケティングに必要な機能をフルに活用できます。

同時利用可能なマーケティング機能一覧



顧客管理の提供

フォームやメール配信と連動した顧客管理システム（CRM）を提供します。



メール配信の予約と自動化

あらかじめ用意したメールコンテンツを設定したターゲット顧客に自動的に送信します。



ニーズの細分化（セグメント）

業種や地域などの顧客属性と、特定URLの閲覧などの行動履歴によるセグメンテーションの両方が可能です。



必要なレポートの自動作成

マーケティングに必要なレポートをグラフィカルに見やすい形で提供します。Excelでグラフを作る必要はありません。



購買意欲を見る化

各見込み客の購買意欲を「スコア」で数値化します。スコアの増減でキャンペーンの評価も可能です。



特定行動をフォローアップ

フォームの登録やメールの開封やリンクのクリックがあった見込み客に、より購買意欲を刺激するメールを送ります。



顧客管理と連動したフォーム

Kairos3のフォームは顧客管理(CRM)と連動しているため、流入分析や、フォーム登録者のフォローアップでビジネス機会を増やします。

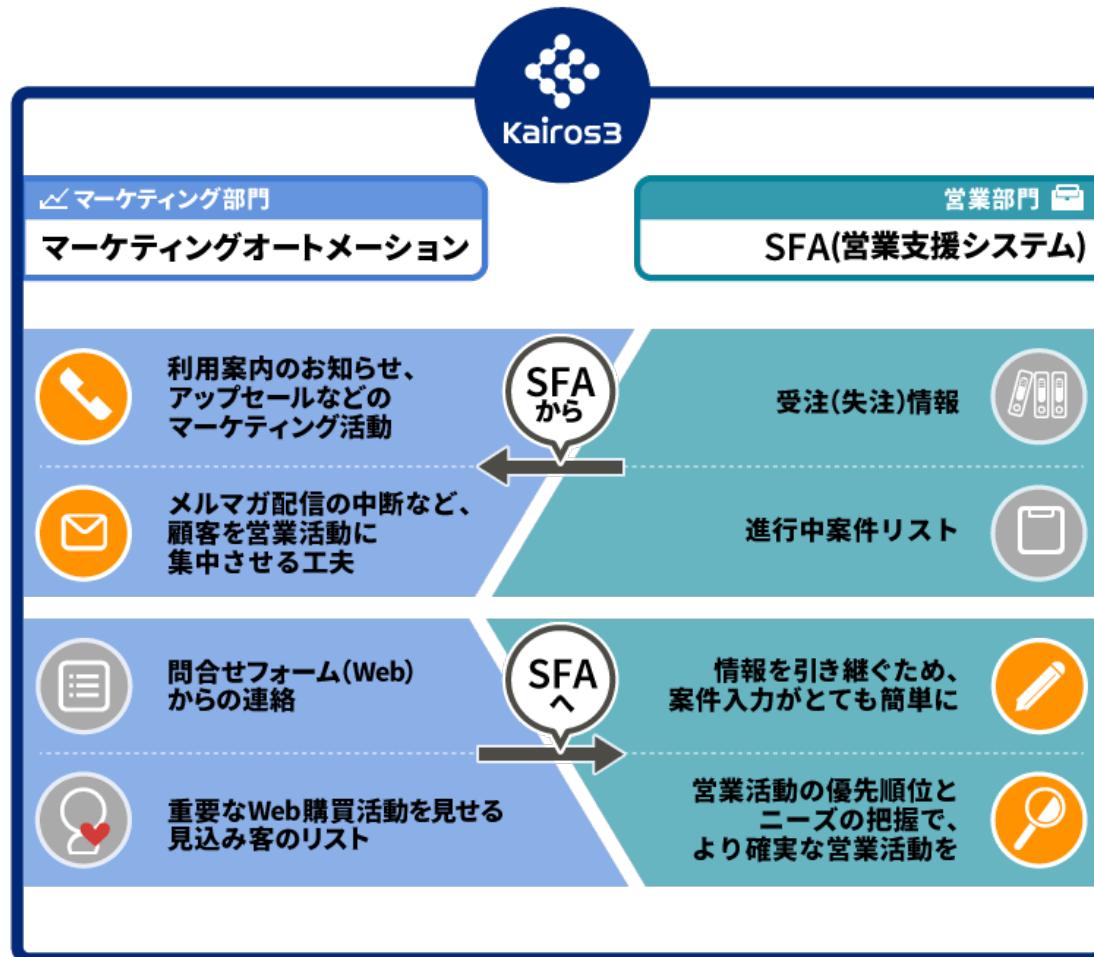


「今すぐ」客を探しだす

特定期間に一定以上のスコアが上昇した見込み客を、通知機能によって担当者にいちどちにお知らせします。

営業とマーケティングの効果的な連携を実現

SFAとMAのデータ連携で、SFAの運用を簡単にするだけでなく、営業活動を最大にするためのマーケティングと営業活動の両方を実現できます。



KAIROS MARKETING

We Reinvent Marketing

弊社について

カイロスマーケティング株式会社

BtoBマーケティングのアンメット・ニーズから生まれた弊社は、すべての企業のマーケティング活動にお役に立てるソリューションの提供を目指しております。

弊社について

| | |
|-------|--------------------------------------|
| 会社名 | カイロスマーケティング株式会社 |
| 設立 | 2012年9月 |
| 代表取締役 | 佐宗 大介 |
| 所在地 | 東京都新宿区若葉3-1-4 斎藤ビル 4F |
| 事業内容 | 企業向けマーケティング・サービス事業 (製品名「Kairos3」) |
| 主な株主 | 株式会社ビジネス・ブレークスルー、創業者 |
| その他 | プライバシー・マーク取得済 |

弊社の沿革

- ~2012年 6月 創業メンバーらが長年のマーケティング経験のアンメットニーズを集約してビジネスプランを策定
- 2012年 8月 「Kairos3」のコンセプトが認められ、大前研一氏が代表を務める株式会社ビジネス・ブレークスルー社からの出資が決まる。
- 2012年 9月 弊社創業開始
- 2012年10月 「Kairos3」の初期モデル出荷開始
- ： (以降、ほぼ毎月新しい機能の提供や改善を実施)

弊社が全力で取り組んでいること

当社が目指す姿
(ビジョン)

国内400万企業がマーケティング・カンパニーになるお手伝いをする

当社の取り組み
(ミッション)

誰でもお手軽なコストで効果がバツチリ期待できるマーケティング・アプリケーションの開発

マーケティングは資金力やリソースに余裕がある企業だけのものではありません。規模に関係なくあらゆる企業のビジネスに結果を残すマーケティング・インフラの提供を目指します。