

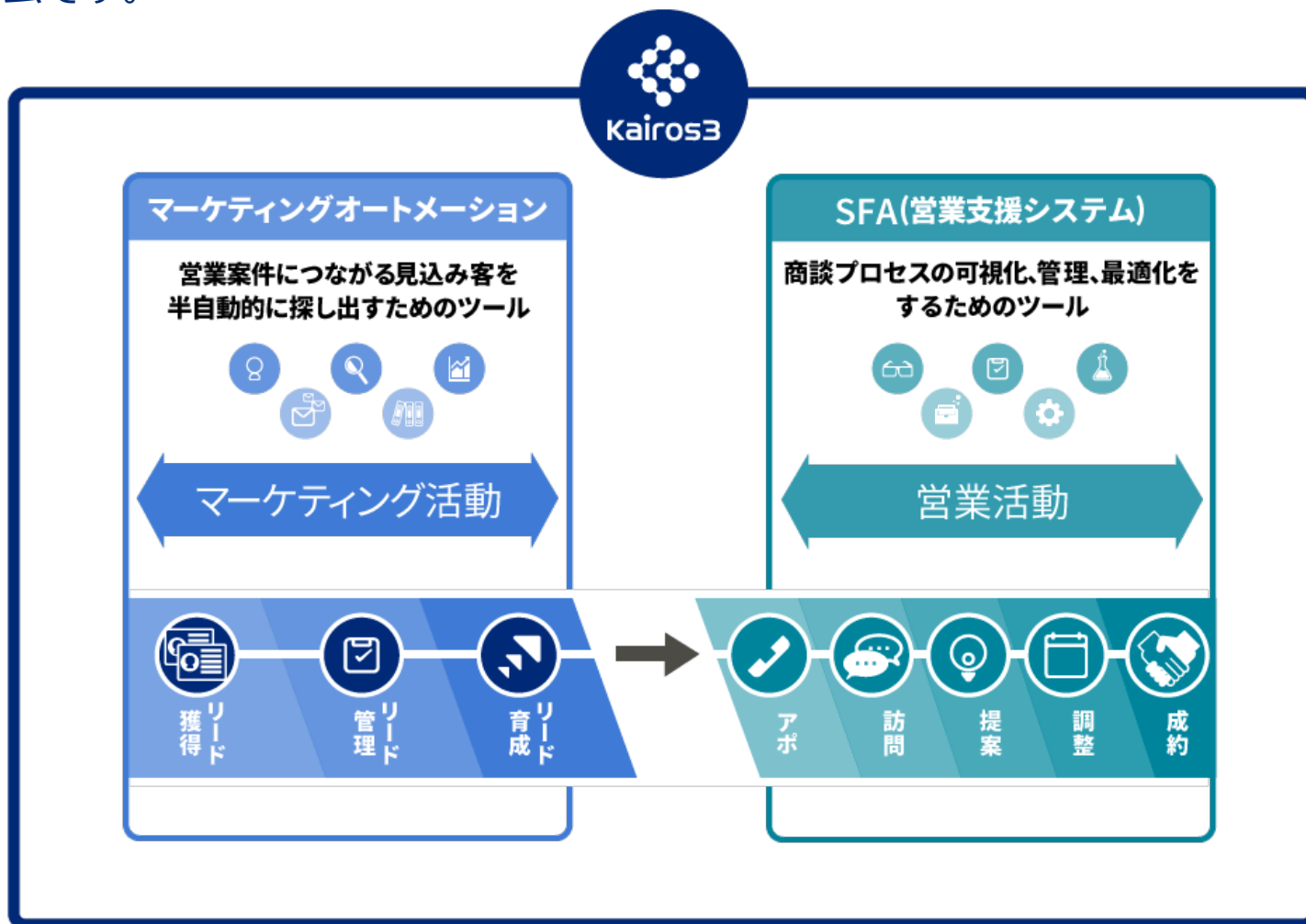


## Kairos3 SFA のご紹介

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。



分析も画面上で

# 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。





# 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。

矢印操作で  
サクサク動く

案件  
画面

一画面で一括編集  
できる手軽さ

編集  
画面

案件概要と  
営業活動が一目で  
わかるUI

# 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の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。

**案件画面**

**今すぐ接触すべき顧客を自動抽出**

**キッチンシステム取替え工事**

**行動履歴が即座にチェックできてニーズを推測できる**

**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12345

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

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

■ 10% 株式会社Kairos3

システムキッチン

■ 20% シェアハウスいいね株式会社

**Kairos3 自社導入**

四谷三丁目株式会社

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、ナーチャリングが必要。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とのこと。他のサービスについては、高単価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・アポ実施]

2017-06-06 [資料請求]

案件発生 2017-06-06

CLOSE予定 2017-08-01

ステージ ■ 比較検討 (-)

商品 飲食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 太郎

利用開始日

進捗情報

競合情報

わがば1丁目、三陽沖商店

協力企業

四谷三丁目株式会社

住所 四谷三丁目1-1-1

TEL/FAX

Web

法人番号

従業員数

取引先

業種

11-11-11

ToDo

2017-06-26 <未> フォローアップ

2017-06-09 <未> デモ・アポ実施 (6/9 10:30-)

営業ログ

2017-06-09 お客様とお打ち合わせ。案件規模がどんどん大きくなる

**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す | 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

2017 06/06 08:26 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

# 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。

Kairos3 SFA 案件 顧客 会社 分

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

◎ 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% 株式会社スターライト

◎ キッチン周りの清掃

**編集画面**

**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**

日付/調整値	
2017-06-06 -1	井上さまからメール返信あり。 展示場への来訪は、今後検討するとのこと。
2017-06-06 +3	四谷さまより返信 お打ち合わせのご依頼の相談あり
2017-06-06 0	お客さま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？という質問を繰り返されていた。
2017-06-06 0	前回メールは開封・回帰しており、本日も昨日と料金に うちでHPで確認している様子。フォローメールを送る。
2017-06-06	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

CLOSE予定日 2017-06-01

**株式会社カイロスコーピー「キッチンの修繕」**

担当リード: カイロス 二郎 (jiro.kairos@kairosmarketing.net)  
社内担当者: 四谷 太郎 (taro.@kairosmarketing.net)  
滞留日数/所要日数: 20日/43日

**レポート**

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ただけているようだコメントあり。
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とのこと。。
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ため、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、来店日の火曜日はどうかと確認中。
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

The image displays the Kairos3 SFA (Sales Force Automation) interface, highlighting its flexibility in adding custom data for analysis.

**自由定義項目 (Free Definition Items):** A section for defining custom items for cases, companies, and customers. It includes a table with columns for Type, Required, and Item Name.

タイプ	必須	項目名
テキスト	<input type="checkbox"/>	コメント
日付(カレンダー)	<input type="checkbox"/>	利用開始日
テキスト	<input type="checkbox"/>	進捗情報
テキスト	<input type="checkbox"/>	<項目未定義>

**分析画面 (Analysis Screen):** A section showing various charts and data for analysis. It includes a pie chart for Sales Product Distribution (販売商品割合) and a pie chart for Sales Channel (販売チャネル).

**競合情報 (Competitor Information):** A section showing competitor information, including a pie chart for competitor distribution.

**資料テーブル (Data Table):** A section for creating a data table for saving information. It includes a form for the table name and description.

**案件・分析と連携 (Cases, Analysis, and Collaboration):** A section for linking cases and analysis. It includes a toggle switch for "案件・分析と連携" (Cases, Analysis, and Collaboration) set to OFF.

**活動記録として保存したい項目を自由に追加可能 (Can freely add items to be saved as activity records):** A callout box indicating that users can add items to be saved as activity records.

**各種項目の追加 (Add various items):** A callout box indicating that users can add various items.

**入力内容は分析画面に反映 (Input content is reflected on the analysis screen):** A callout box indicating that input content is reflected on the analysis screen.

**競合情報、支援企業、導入済み製品など (Competitor information, supporting companies, introduced products, etc.):** A callout box indicating that competitor information, supporting companies, introduced products, etc., can be added.

**設定を保存 (Save settings):** A button to save the settings.



# 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。



### 購買意欲を見える化

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。

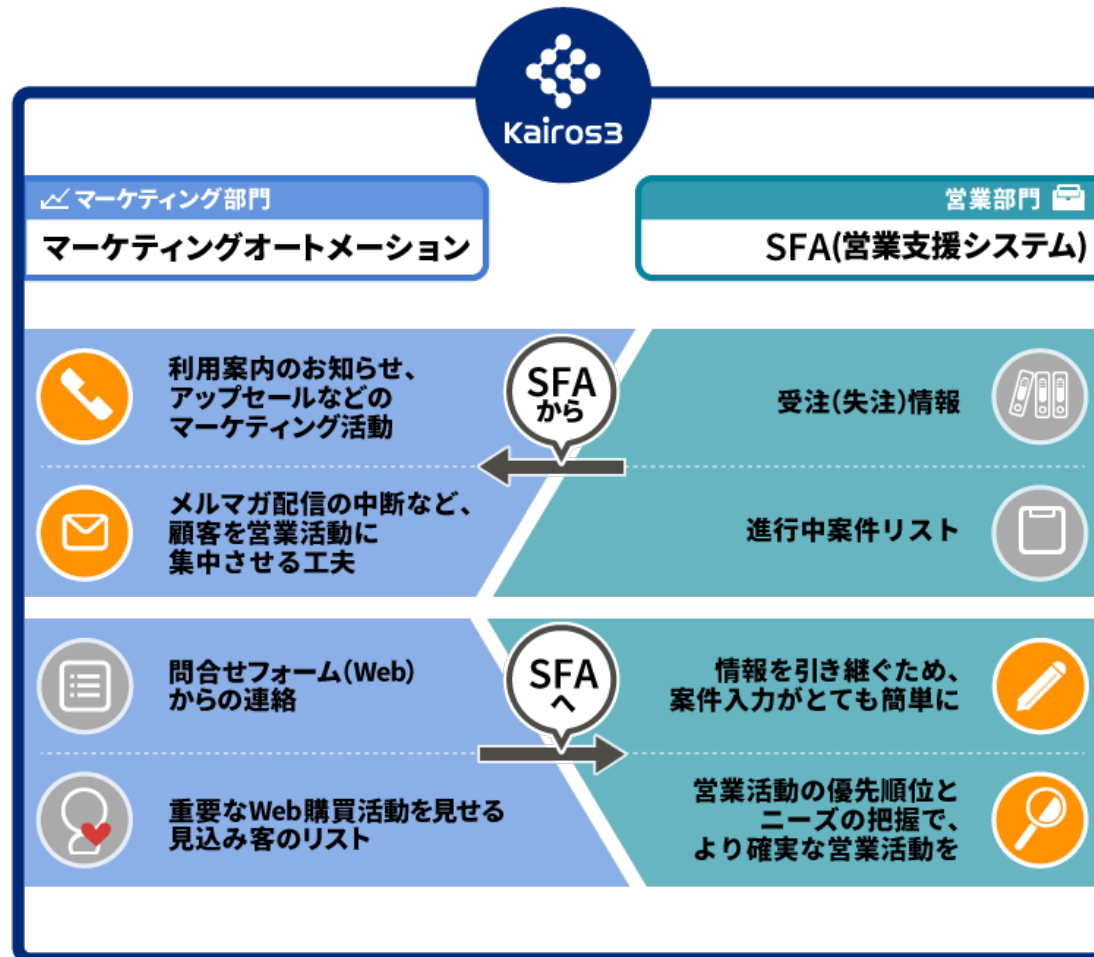


### 「今すぐ」客を探しだす

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た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 **Re**invent 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 斉藤ビル 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・ブレイクスルー、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・ブレイ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ッ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。