

個人で経営する電化製品販売店のための販売業務促進ソフト

035295 渡辺 正臣

(指導教員 速水 治夫 教授)

1. はじめに

本研究は、各地域に存在する個人で営む電化製品販売店（以下個人販売店）を使用対象者として作られている。個人販売店は、大型量販店とは異なり、安さを前面に押し出して勝負するのではなく、サービスや気遣いで勝負していかなくてはならない。そのためには販売業務を行う必要がある。販売業務とは、大型量販店のように、顧客のほうから販売店を訪れることを待っているのではなく、こちらから顧客の家を訪ねて行われる。その際、顧客が商品を買替える時期に、ちょうど良いタイミングで販売業務を行いに行けたら、顧客に好印象を与えることになる。

本研究では他の顧客管理ソフトには無かった、販売業務を行うために必要な情報をもとに検索できるシステムを Microsoft Access2003 を用いて開発した。

2. 目的

販売業務に行く際、顧客を検索する時間を短縮すればより多くの顧客にサービスを提供できる。検索する時間を削減し、販売業務を円滑に行うことが出来るように補助する。

3. システム概要

販売情報の販売日に商品情報の買い替え年月を加算することで買い替え予定日を自動で入力できるようになっている。買い替え予定日を含めた多条件の検索機能により、より早い顧客の絞込みを行い、その結果より多数の顧客の下へ販売業務及びサービスを届けることが可能になるシステムである。

顧客の絞込みを行った後、さらにそこから顧客の個人情報に飛ぶことで住所の確認そして地図の表示も可能になる。また、宛名を印刷する機能も持たせているので多くの顧客に対して同時にアプローチを書けることも可能となっている。これらを Microsoft Access で作成したことでサーバーを使用することが無くなり、無償でこのシステムを提供することが出来る。

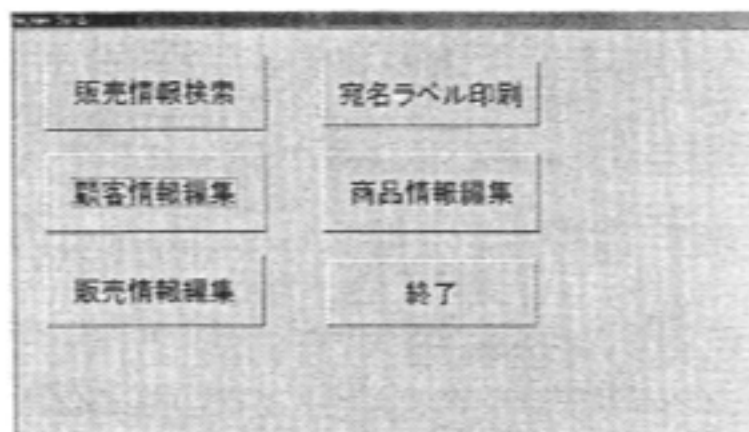


図1 TOPページ



図2 検索画面

4. おわりに

本研究では個人で営む電化製品販売店の販売業務をサポートしてくれるシステムを開発した。評価実験として実家の家業の電気屋のほうで実際に使用してもらい、その結果として販売業務の手間を減らすことが出来たことから、販売業務をより促進できるシステムを構築することが出来たといえる。これを使用し、顧客の絞込みにかかる手間と時間を減らすことで顧客へのサービスを更に向上させることが出来る。

今後の課題として、検索画面でもうワンクッション加えることと、家族の登録機能があげられる。これらを追加することで、より実用性の高い、効率よく販売業務に行くことができるシステムとなるだろう。