ウェディング施設における宴会獲得をサポート
顧客情報の一元管理と営業状況の把握を実現

1992年の創業以降、ホテル・婚礼式場に特化したシステム、“BVシリーズ”を展開するユニコーン（本社：大阪市中央区）。昨年、宴会販売に特化したパッケージソフト「BVSales」を大幅にバージョンアップ。テイクアンドギヴ・ニーズのグループ企業であるブライズワード（本社：東京都品川区）に導入が決定した。なぜ、多数の営業支援システムがある中で、ユニコーンだったのか。執行役員オペレーション統括兼新店舗開発担当澤田大仁氏に話を聞いた。

〈ホワイトボード〉

〈カレンダー（週間）〉

〈自由設計レポート〉

執行役員オペレーション統括兼新店舗開発担当
澤田大仁氏

法人宴会獲得に向け営業強化 求められた特化型のシステム

――様々な営業支援システムがあるなかで、ユニコーンのシステムを導入しました。その経緯を教えてください。

「弊社は、ブライダル、ホテル、飲食という３つの事業を展開しています。婚礼事業に取り組むなかで、競合他社との競争が激しくなり続けています。その中で、平日における宴会場を有効活用するため、法人企業に対する積極的なアプローチをすることが必要だと判断。より、我々の仕事に特化したシステムが必要だと感じ、導入を検討することになりました。その中で、これだと感じたのが、ユニコーンの“BVSales”だったのです。」

――最終的な決め手はどこにあったのでしょう。

「検討段階から、“BVSales”しかないと考えていました。というのも、私達が求めていたのは、一般企業に対する宴会セールスに特化したもの。その中で、使い勝手よく、いち早く導入できるものをと考えたとき、その要件を満たしていたのが、ユニコーンのみだったのです。特に、顧客データに対する検索・状況把握、分析ツールなど、機能の充実化と共に、可視化できる機能が多いことも大きな魅力となりました。」

個別のサポート体制にも満足 データ蓄積し指示もしやすく

――研修・サポートの充実により、スタッフへの浸透度も早かったと聞きました。

「導入にあたり、課題の１つに感じていたのが、システム利用をいかに定着させるか、ということでした。そこで、丸１日の座学による研修を行ないました。利用することによるメリットを伝え、システムそのものの使い方を、しっかり理解してもらいました。その後、相談窓口を設けてもらい、電話での個別サポートも実施。その成果もあり、今ではしっかり社員の間に根付き、活用につながっています。」

――導入による成果も出てきていると聞きました。

「これまで、各施設で営業予定・報告をExcelで管理していました。そのため、その報告を待ち、指示にあたったり、その都度データを探す手間がありました。導入したことにより、各スタッフの状況や、案件進捗具合などがリアルタイムで共有できるようになったのが大きいですね。営業活動内容を見て、次にどんな手を打てばいいのかなど、フォロー、指示が迅速にできるようになりました。さらに、進捗管理も明確になり、営業スケジュールが組み立てやすくなりました。」

昨年比15%以上の売上UP 業務効率の向上にも貢献!

――データ蓄積にも注力されたそうですね。その利用にも多いに役立っているそうですね。

「導入前までは、個人が担っていた顧客情報を一元化・可視化できたことが大きいですね。そのためにデータを残すよう注力してきた１年でした。その結果、各担当者の引継ぎがしやすくなるだけでなく、案件の種、折衝履歴が残るようになり、管理のしやすさにつながっています。合わせて、顧客データから企業の特徴も分かり、適切な指示にもつながっています。」

――導入による効果は、売上にもつながっているそうですね。今後、どんな活用方法を考えていますか。

「導入効果もあり、売上は、昨年対比118.1%の実績を残しています。社員の業務効率化にもつながりました。さらなる売上増を目指すためにも、今以上にシステムを使いこなしていきたいですね。そして、基幹システムとの連動はもちろん、より深い分析や業務管理のため、他の機能を活用してきたいと考えています。」

――ありがとうございました。

スマホ・タブレットと連動 外出先でも利用しやすく

- 営業報告も打合せ終了後に即座に対応可能
- “地図参照機能”で周辺顧客情報の検索も
- “需要カレンダー”で宴会場の状況確認も

BV Sales ASP対応 ホテル業界特化型営業支援システム

業界特有の営業プロセスを完全サポート

● 営業情報の共有 ●顧客情報の管理 ● 予約リクエスト機能
●見込み案件の管理 ● 提案ドキュメントの管理 ● 案件進捗状況の管理
● 他施設利用（ボード情報）の管理 ● 営業マンの異動に伴う引継ぎ業務をサポート
● BVManager（基幹システム）との連動

＜見える化＞
BVSales を日々の営業活動に活用することで、会社・顧客・案件・営業履歴など様々な情報を集約。その情報を見える化（可視化）することで、より効果的なアクションプランの立案や成果に役立つマーケティング分析に活用できます。

需要カレンダー

月の需要状況を年度別にグラフ表示

該当月の需要状況を日別に色分け表示

会社 RFM 分析

RFM+α分析（過去３年分）
・最新売上日 (R)・実施回数 (F)・累計売上 (M)
・最新引合日・引合回数・最新訪問日・訪問件数

提案ドキュメント管理機能

案件に関連して保存したドキュメントのサムネイルを表示

簡易グラフ(ダッシュボード)

各種チャート（順次追加中）
売上予算対比／受注目標対比／訪問状況 etc

地図参照機能

対象顧客の周辺顧客を表示

営業マンのスケジュール追跡

unicorn

Bridal & Banquet Vision System 現場ニーズをしっかりと反映している婚礼宴会システムはこれしかなかった

株式会社 ユニコーン

大阪本社 〒540-0021 大阪市中央区大手通1丁目1−2 TEL:06-6943-4560 FAX:06-6920-5311
東京事業本部 〒113-0033 東京都文京区本郷3丁目40−10−8F TEL:03-6808-1237 FAX:03-5840-8349
http://www.atlantis21.co.jp

〈PR〉