



ロケーション インテリジェンス
エンタープライズ ロケーション インテリジェンス

訪問ターゲットの最適化

面会時間の制限や移動時間を含むロケーション情報を考慮して訪問先を最適化し、営業の生産性を高める

営業の効率を上げること、企業の収益にとって重要なテーマです。営業マンは顧客との接触機会を増やし、適切な情報提供を行うことで成約に繋がる可能性は高まります。

多くの顧客をターゲットに営業活動を行うルート営業を行う場合に、顧客との接触機会を最大化するためには営業マンの移動時間の無駄をなくして、顧客との面談に振り分ける時間を最大化する必要があります。しかし、それだけでは十分ではありません。

顧客側の都合も考慮したターゲットの最適化

顧客との面談に際しては顧客のスケジュールを考慮してアポイントメントを取る必要があります。営業マンの都合だけでは訪問ルートやターゲットの最適化ができる訳ではありません。顧客の面談可能な時間を指定した最適化を行えるような機能を実装する必要があります。

顧客の重要度に応じて訪問頻度を調整した最適化

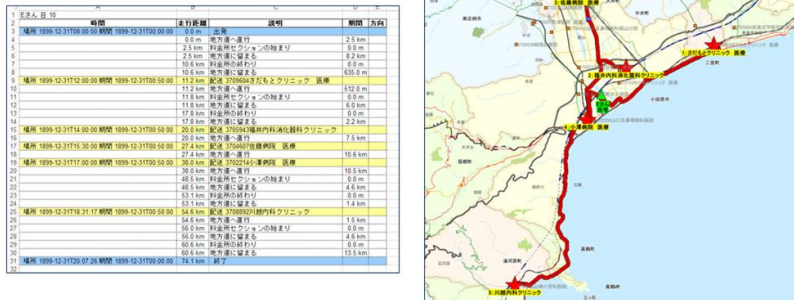
情報提供の内容を的確に理解していただくためには複数回の面談が必要になる場合があります。顧客との関係性や重要度に応じて訪問頻度を自由に設定できるので、高度な最適化を行うことができます。

ピットニーボウズは位置情報ソリューションを活用して、営業組織が抱えるこのような課題を解決します。

Eさん 稼働10日目の訪問施設スケジュール



Eさん 稼働10日目の訪問施設ルート



営業担当者にはシミュレータが作成した最適化された訪問予定が提供されます。本シミュレーションの結果を基に、渋滞や不在など実際の状況に即して柔軟に運用されています。

ユーザーの声

製薬業界の営業マネージャー

今やほとんどの医療機関ではMRを対象にした訪問規制が導入されています。MRがドクターに会って情報提供できる時間は限られてきています。MR側の都合だけで最適化を行うことには無理があり、情報提供先のドクターの都合や医療機関間の移動にかかる時間も考慮できるシステムが求められていました。

導入後は訪問ガイドラインをクリアできた施設は50%程度からおおむね75%程度まで上昇しました。導入してよかったと思っています。

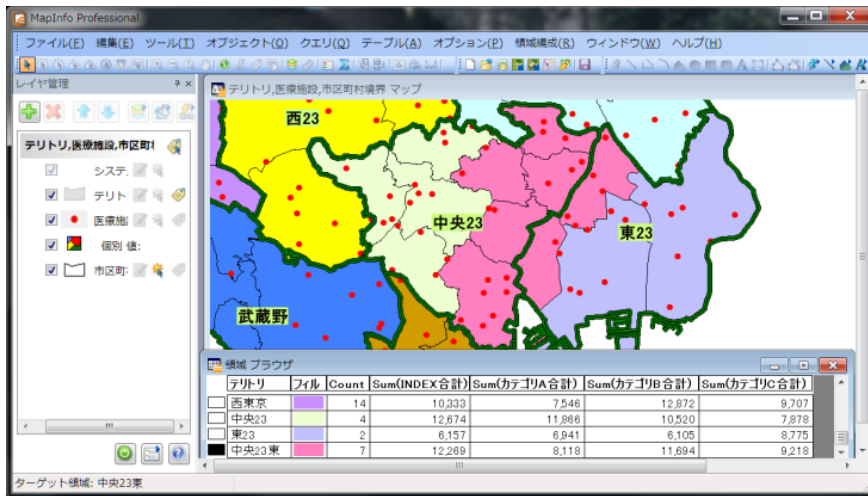
オフィス設備のメンテナンス担当者

コピー機のメンテナンスでは、定期メンテナンスとトラブル対応の二通りの場合でお客様を訪問する必要があります。

定期メンテナンスはスケジュールを調整しやすいのですが、トラブル対応は臨機応変の対応が必要になります。訪問可能な時間帯を限定して最適な巡回ルートを設定することができるだけでなく、トラブル対応の場合はその都度調整を行うことができていへん便利です。

営業テリトリーを最適化する

特定のエリアを特定の営業マンでカバーするルート営業を行う場合、営業エリアに振り分ける営業組織のパワーと営業テリトリー内の市場ポテンシャルを均衡させる必要があります。地理的な条件を組み込んで営業テリトリーの編成を行うことにより、ムリやムダのない営業テリトリー編成が実現します。その結果、移動時間の短縮による顧客との接触機会の増加、営業マンの成果に対する公平な評価が実現し、最終的には売上が増加が達成できます。



市区町村単位で領域を選択してテリトリーのシミュレーションを行います。選択するエリアを変更しながら、領域ブラウザ内の指標値を確認し、最適なテリトリー編成を行います。

関連する製品

MapInfo Pro

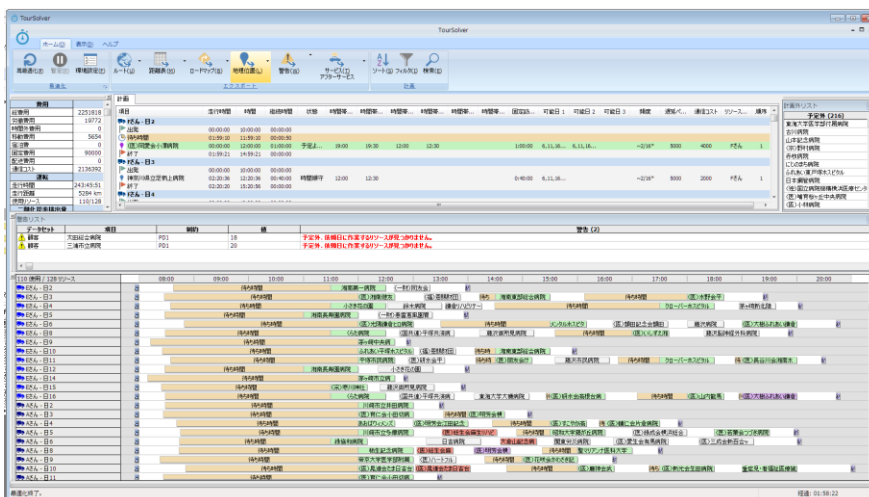
MapInfo Pro は、意思決定とデータ分析を支援するデスクトップ型の位置情報活用ソフトウェアです。位置情報を持つデータを地図上で可視化し、設備管理・計画、新規顧客発掘、店舗展開、マーケティングおよび経営戦略をサポートします。

StreetPro

StreetPro(ストリートプロ)はMapInfoブランドの地図データ製品です。世界およそ30の国や地域をカバーしており、マーケットリサーチや出店検討などの地理的分析に活用されています。最適ルートを求めるための道路ネットワークデータとして活用しています。

限られたリソースで訪問先を最適化するには

多くの営業組織において営業リソースは常に不足していると考えられます。すべての顧客をくまなく訪問することが難しければ、リソースに応じて最適化することが重要です。たとえば担当エリア内に100の顧客がいる場合、月1回すべての顧客と面談するよりも、顧客ごとにガイドラインに定められた回数の面談を行う方が質は上がります。システム導入の結果、100の施設から高い効果が期待できる50の施設を抽出して巡回のスケジュールをシミュレーションする方が有効なこともあります。



訪問対象となる各医療機関の訪問可能な時間帯を設定し、移動時間を考慮した最適な営業マンの面談スケジュールをシミュレーションする「TourSolver」をMapInfo Proのアドオンとして動かしています。

詳細は、ピツニーボウズ・ソフトウェア
または、製品販売パートナーまで
お問い合わせください

ピツニーボウズ・ソフトウェア株式会社

〒150-0012
東京都渋谷区広尾1-1-39 プライムスクエアタワー13階
TEL: 03-6805-1155/ FAX: 03-6805-1123
E-mail: PBBI-Japan@pb.com
Web: <http://www.mapinfo.co.jp>

Pitney Bowes, the Corporate Logo and Spectrum are trademarks of Pitney Bowes Inc. or a subsidiary. All other trademarks are the property of their respective owners. © 2016 Pitney Bowes Inc. All rights reserved.

この内容は予告なしに変更する場合があります。
ここに記載されている製品およびサービス名は、各社の商標です。

