

ブロードリーフ

PR

業務アプリ構築のノウハウを活かした
携帯電話ショップ向け新販売管理ソフト

ブロードリーフが開発した携帯電話ショップ向け新販売管理ソフト「携帯7PRO」は、同社の従来の製品を一新。マイクロソフトのSQLサーバーを使い構築したことで、店舗の販売管理データをリアルタイムに更新することが可能となった。この新技術の採用で、経営判断のスピードを飛躍的に向上させられる。

ブロードリーフは車の部品商向けの業務アプリケーション等、業種・業務に特化したパッケージソフトを開発・販売することを主な事業としており、携帯電話販売店向けには10年ほど前よりアプリケーションを提供している。本年1月に発表した「携帯7PRO」は今までであった旧製品のバージョンアップではなく、入力のインターフェースや処理プロセスを刷新し使いやすくなった新製品だ。

同製品を開発した理由はいくつかある。まず、「携帯電話販売店が企業統合などによる拡大化の動きがある」「番号ポータビリティなどの新しい制度の導入で販売方法が変わる」など、市場環境の変化を思わせるニュースや予想があったことだ。その影響で携帯電話販売の市場環境が変化し、それに対応する、新しい機能を加えたアプリケーションを提案する必要があると感じたことが大きかった。

また、技術面では他社の提供するミドルウェアを使いリアルタイム処理を行っていたために、細かい対応や保守という点で問題となる場合もあった。そこで、「携帯7PRO」では開発や保守が容易となるマイクロソフトのSQLサーバーを開発環境に取り入れ再構築したことで、リアルタイム処理をより確実に行なえるようにした。

使いやすさと即応性が向上

「携帯電話販売店の現場スタッフは接客業務以外の業務に労力をかけずに業務を行なうのが理想です。『携帯

7PRO』は使いやすさという点では、わかりやすい画面構成や入力フローにこだわり、同じような内容の入力作業であれば操作のタッチ数を最小になるまでに削ぎ落としています。ブロードリーフの携帯営業課課長である藤崎光憲氏は、まずこのように新製品の優れた点を説明した。

携帯ショップでは、個人情報を守るという理由から、顧客が記入した登録書類を残さないよう、すぐに処分をしている。そのために、販売管理ソフトの運用では、端末の電話番号登録や開通の手続きをすると同時に、必要な情報をすぐに入力する必要がある。その作業を「携帯7PRO」では時間をかけずに円滑に行える。

「入力補助機能(ナビゲーション)を強化しています。従来の製品に比べ入力作業が非常に楽になりました。アルバイトや派遣スタッフが多い現場では、入力作業に早く習熟してもらわなくてはなりません。使いやすさを追求し大きく改善したところです(藤崎氏)」

また、リアルタイムに処理できることで、さまざまな業務が効率的に運用できるようになった。例えば、キャンペーン時は目標台数より販売台数が少ないだけで、与えられるインセンティブが違ってくる。常に店舗全体の販売台数を正確に把握し、指示を与えないと利益の確保ができない。

系列店全体で売れ筋の携帯電話を融通しあうようなことは頻繁に起こり得ることだが、それには、在庫数を常に



株式会社
ブロードリーフ
携帯営業課
課長
藤崎光憲

正確に把握することが必要だ。リアルタイムに売上や販売台数がわかれば、そのような仕事はスムーズに行うことができる。「携帯7PRO」のリアルタイム処理はそれを現実化している。

「他業種で多店舗展開を行う企業と同様に、携帯電話の販売も正確なデータを元に、商品・顧客・従業員にきめ細かい対応をしなくては競争に勝てないと感じています。『携帯7PRO』では数値を直感に判断できるビジュアル化や、分析機能を大幅に強化しました。経営者の方が状況をみて判断を下しやすいアプリケーションに仕上げていると思っています(藤崎氏)」

今後同社では、携帯電話販売店以外の他業種のアプリケーション開発で培ったノウハウをアプリケーションに注ぎ込み、全国42箇所の拠点とコールセンター等のサポート体制を整備し、万全の備えで携帯電話販売店へのセールス強化を図る予定だ。

お問い合わせ先

株式会社ブロードリーフ

携帯営業部

TEL : 03-5781-3119

URL : <http://www.keitai7.com>