

日々の作業が楽になる！ クラウドサービス便利帳

第13回

データの集計・グラフ化から 作業指示までこなす専用ツール

早稲田大学大学院理工学専修科修了。(株)インクスにて製造系コンサルティング部署に所属。自動車、自動車部品、製品開発領域の業務プロセス改革プロジェクトを担当後、新設の経営企画室に異動。経営会議の運営、役員アクション推進、部門横断プロジェクト管理・推進、新人教育運営に携わる。現在は株スタディストにてクラウド型マニュアル作成ツール「Teachme Biz」の広報、マーケティング、ユーザーサポートを担当。



豆田 裕亮
Yusuke Mameda

▽顧客情報の分析を自動化する

今回は、「kintone（キントーン）」の単純な顧客情報を登録するところまでご紹介しました。今回は、なぜ専用のデータベースサービスが良いのかを説明しましょう。

答えは簡単。強力なグラフ・テーブル作成機能とメール通知機能があるからです。

従来の「紙」「スプレッドシート」での管理だと、入力するだけで手一杯で、集計やグラフ作成のため毎月末にまとまった時間をとらざるをえない状況になっていませんか。

わが社では契約いただいているユーザーの登録情報を自動で集計し、グラフ・テーブルを自動的に描画するところまで設定しています。そのつどの集計作業がいらなくなり、月末に限らず必要なタイミングで素早く現在の状況を把握できるのです。

たとえば「現在のご契約はどれほどか？（契約者数）」「どの経路からご契約いただいたか？（契約経路）」「どうしてサービスを知ったか？（きっかけ）」などを継続的に集計・管理しています。

作業の手間が省けて便利なかだけではありません。目標値の達成状況がすぐにわかり、これまでの合計値だけでなく、週ごとの集計結果から、

サービス（製品）の成長、状況の推移が記録・描画される。契約経路やきっかけを集計してみると、集客のための施策が成功しているかどうかを検証することができます。

▽アラート機能で依頼漏れを防ぐ

また、変わった使い方は、アプリへのアラート機能やメール通知機能を備忘録として活用しています。登録した契約日や契約更新日から日付や登録内容を起点として、アラートメールを送るように設定しておくことができます（図1）。

実は、これが秀逸！ わが社では契約更新日30日前に「更新のご連絡」、14日前に「請求書の送付」といった作業を外部の経理担当者が担当していますが、その作業指示にアラートメールを利用してします。わざわざ社内のスタッフが「××さんに□□の連絡をしてください」と指示する必要がなくなりました。

また、入金状況を経理担当者が「入金待ち」から「入金済み」に変更したタイミングで、社内のライセン設定担当者にメールが送付されるようにしています。受信確認によりライセンの設定を実施しますので、「依頼漏れ、トス漏れ」を防ぐことができます。

以上、2回にわたってデータベース

図1：アラート機能・メール通知機能の設定画面



ス専用ツールを紹介しました。これまで誰かが担当していた業務を肩代わりしてくれるアプリ。皆さんの経営では、どこに新たな費用対効果を得られるでしょうか。ぜひお試しください。

●kintone（キントーン）
価格：ライトコース月額780円（30日間試用プランあり）、スタンダードコース月額1,500円
提供元：サイボウズ株
URL：
<https://kintone.cybozu.com>

