

石油化学新聞社 「プロパン・ボタンニュース」に掲載されました (2025年3月3日掲載)

採用を伸ばす「戦略箱 ADVANCED」。
蓄積された情報から対象を絞り込み、戦略的に営業活動を行える

効率高め体制強化

情報一元管理 抽出・活用自在に

営業活動

インフォファーム

インフォファーム（本
社・岐阜市、辻博文社
長）の営業支援ソフト
「戦略箱 ADVANCED」
がLPガス事業者者
業界内で堅調に導入先
を増やしている。社内
情報を集約して活用す
ることで営業活動を効
率化し、営業体制の強
化も実現する。ユーザ
の声を戦略箱は、社

内では、1月には利便性の向上と業務効率化の観点からバージョンアップを行った。戦略箱のLPガス事業者向けテンプレートは、リースから3年目を迎える情報を集約し、既に複数社が利用しているが、今年はユーザー数を増やしたい考え。戦略箱は、社内

に散在する顧客情報や営業情報を一元管理できるようにする営業支援ツールだ。基幹システムや他のシステムで管理する情報に加え、紙やExcelなどの情報を集約し、データベースとして活用する。導入後は現場写真付きの活動記録や営業担当者が顧客の属性が一見してわかる。機器販売後のフォ

ロを蓄積していき、データベースとしての質が一層高まる。

集約した情報は条件に応じて顧客情報を抽出でき、地図上に反映できる。機器購入後の年数、前回訪問時からの経過日数、商材、他エネルギー

の利用率など、一般的なSFAと比べ利用料金が安く、コストメリットに優れる。導入支援サービス、マニュアルの作成支援なども行い、サービスの活用を後押しする。多彩な外部シ

LPガス販売・検針・総合管理システム

戦略箱 ADVANCED



相手を選ばない、LPガス販売・検針・総合管理システムとの柔軟な連携を実現します



色別して地図上にマッピングすることで顧客の属性を一目で確認！訪問すべきお客様に気づくことができます



顧客情報を中心に活動報告や納入品、売上など様々な情報を管理。スマホでGPSを活用したり、現場写真付きの報告も可能です



蓄積されたデータをもとにターゲットへの活動、実績の分析で営業力の底上げや売上向上を実現します

ロー訪問、法定点検の時期などをアラートすることも可能だ。
営業の効率化だけでなく、戦略的な活動も支援する。機器購入から経年したユーザーを絞り込んだの買い替え提案や、予め登録しておいた他燃料ユーザーへの燃費提案、前回訪問から日数が経過した顧客への訪問活動など、抽出したデータをもとに、目的を果たすための戦略が立てられる。加えて活動実績を蓄積して管理できるため、優秀な営業担当者の行動を分析して共有化し、全社の営業力の底上げも狙える。
新バージョンは、訪問先でデータ入力しやすいよう機能を強化した。訪問先で得た情報を忘れないように、活動履歴が残るため日報として活用も図れる。加えて、トップ画面から即座に情報を検索できる機能を追加した。問い合わせや顧客への対応の際、必要な情報をすぐに参照できる。顧客の氏名や顧客番号などの情報から検索をかけ、顧客情報を呼び出し、機器販売や顧客対応の履歴などを閲覧できる。対応の品質を高め、従業員の負担を軽減させる。
一般的にSFAと比べ利用料金が安く、コストメリットに優れる。導入支援サービス、マニュアルの作成支援なども行い、サービスの活用を後押しする。多彩な外部シ

プロパン・ボタンニュース 2025年（令和7年）3月3日（月曜日）

