

一款为日资企业量身定制的客户管理APP。具有类似微信的即时通信功能和日报自动生成功能
对企业来说所有的商谈和客户数据都属于宝贵的经营资产，
从中寻找到并把握机会，从而让企业更具竞争力

1 当前的商业活动中，“数据管理”之所以重要的理由

① 量的增加

客户和工作的数据量
逐年增加

② 质的提高

数据本身的价值不断提升，
市场变化的速度也越来越快

③ 速度UP

更加要求迅速决策
对现状的瞬时把握能力
越来越受到重视

2 另一方面，对数据进行良好妥善管理的企业并不多

因为无法对以下信息进行有效地统一管理（企业整体数据的统一管理+自动归类）

⑤ 各个销售人员
所持有的
客户名片

⑥ 各个销售人员和
客户的商谈内容

⑦ 各个销售人员
所作成的数据

3 客户信息和市场状况在不断变化，每个销售人员所掌握的信息无法共享的话，会引起以下问题

① 难以制定方案

无法把握整体情况 ▲
公司的下一步行动难以开展 ▲

② 销售能力无法提高

信息无法被共享，所以也无法被活用 ▲
导致落后于竞争对手 ▲

③ 丧失信用

无法及时发现问题 ▲
提案能力越来越差 ▲

4 日企想要在竞争中胜出的方程式 → 考虑如何把商谈信息变成企业的经营资产

① 数据的统一管理
如何更高效的管理数据
(自动归类)

② 分析数据，从中得到好的想法
今后如何活用数据
(更加积极的营销理念)

③ 数据是公司的资产，
需要得到充分的保障
数据是属于公司的资产，
需要长期保有
(经营资产化)

5 数据是否进行统一管理，和企业经营的好坏有很大关系。反面例子如下

① 不仅社员，连整个企业的
生产性都会降低

② 产生无谓的成本和
错误，以及行动

③ 忽视微小的变化
会导致损失机会，
或者延误问题的解决



正面例子如下

6 统一的数据管理会有如下效果

① 数据正规化

自动排除重复的客户数据
防止客户数据重复导致的信息分散

② 优化数据检索功能

能迅速找到想要的商谈信息，
减少不必要的查询时间

③ 快速把握进度情况

只需筛选出重要的信息，
无须查看所有的信息

※ 根据8：2法则，80%的销售额是由20%的客户产生的

7 数据统一管理的好处 ①：提升效率，避免问题

① 数据管理正规化

保证数据是最新且正确的

② 自动归类，自动整理，

减少手动整理所浪费的时间

③ 通过信息共享，防止数据个人化

信息是企业团队协作的
重要经营资产

8 数据统一管理的好处 ②：成为企业实现积极营销的信息工具

提前确认客户的状况
和其组织情况

为今后的商谈提供
有益的意见

和客户的对应中
防止出现遗漏等
低级错误

为和客户建立良好
关系提供有益的意见

通过不断积累的
数据和团队协作
不断产生更好的想法

HappyWork



一款为日资企业量身定制的客户管理APP。具有类似微信的即时通信功能和日报自动生成功能

对企业来说所有的商谈和客户数据都属于宝贵的经营资产，从中寻找到并把握机会，从而让企业更具竞争力

1 根据统计，一个成功的商谈结果，其商谈过程的90%的时间是用于前期的准备工作上
→ 其目的就是为了提高商谈的质量，从而让商谈进行的顺畅，提高成功率

但是，经常会出现因为准备不足而导致来之不易的机会被无谓浪费，这是为什么呢？

主要是因为以下2点。 ①语言问题 ②对于商谈的内容和背景没有进行深入的了解

也就是说，客户的需求和我们的提案不在一个频道上

例如：面试时，如果没有事先准备的人，很可能让对方认为对应聘的工作意愿度低，同样商谈的准备如果做的不充分，也很可能会被对方认为随意应付，从而导致失败。

事先的准备方法：

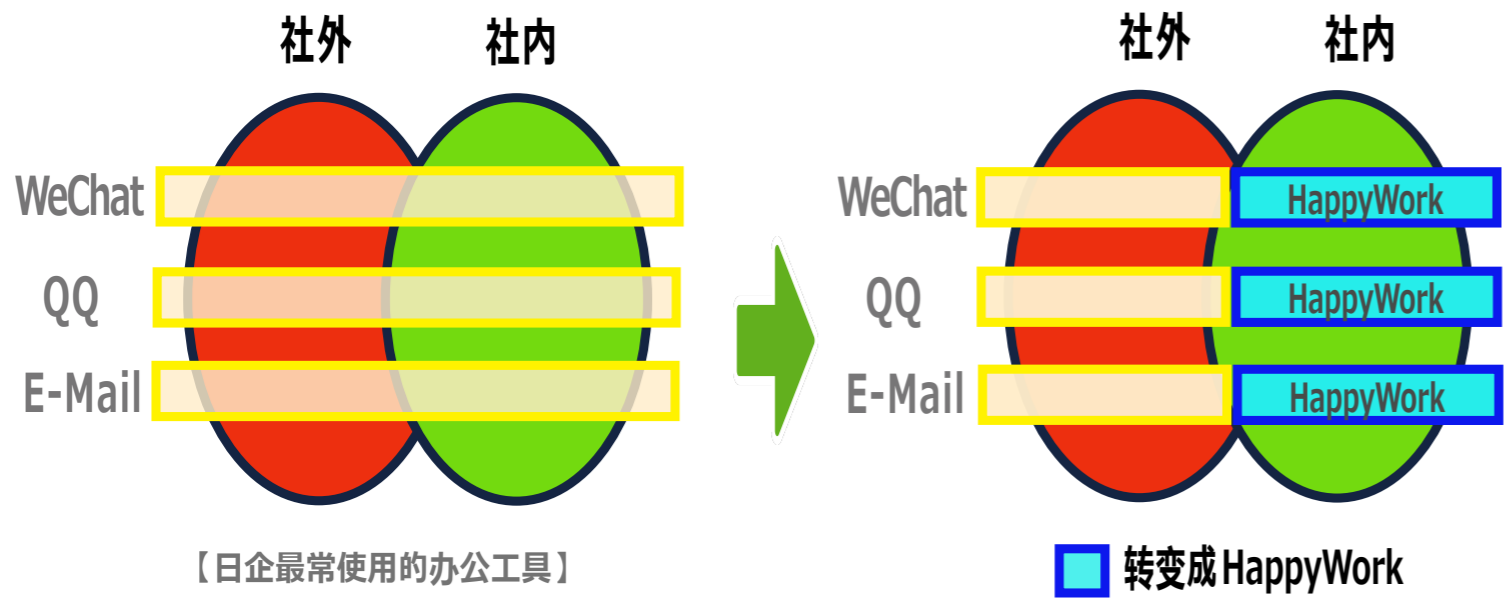
- Ⓐ 考虑商谈时对方可能会问些什么？
- Ⓑ 以前的商谈中，主要存在哪些问题？如何解决的？

- ① 将以前的商谈内容进行有序的整理。
- ② 想象商谈的场景，并准备好最优答案。
- ③ 准备至少3个提案给对方。

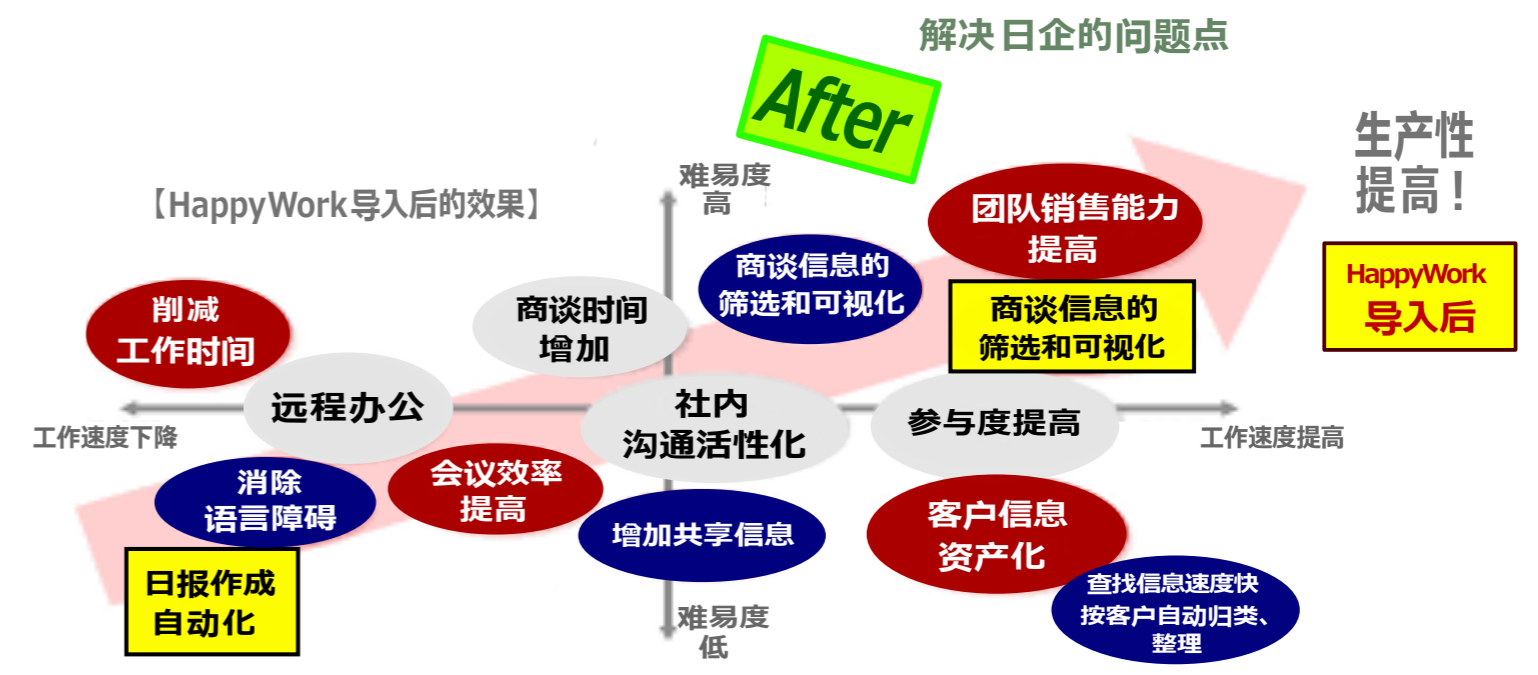
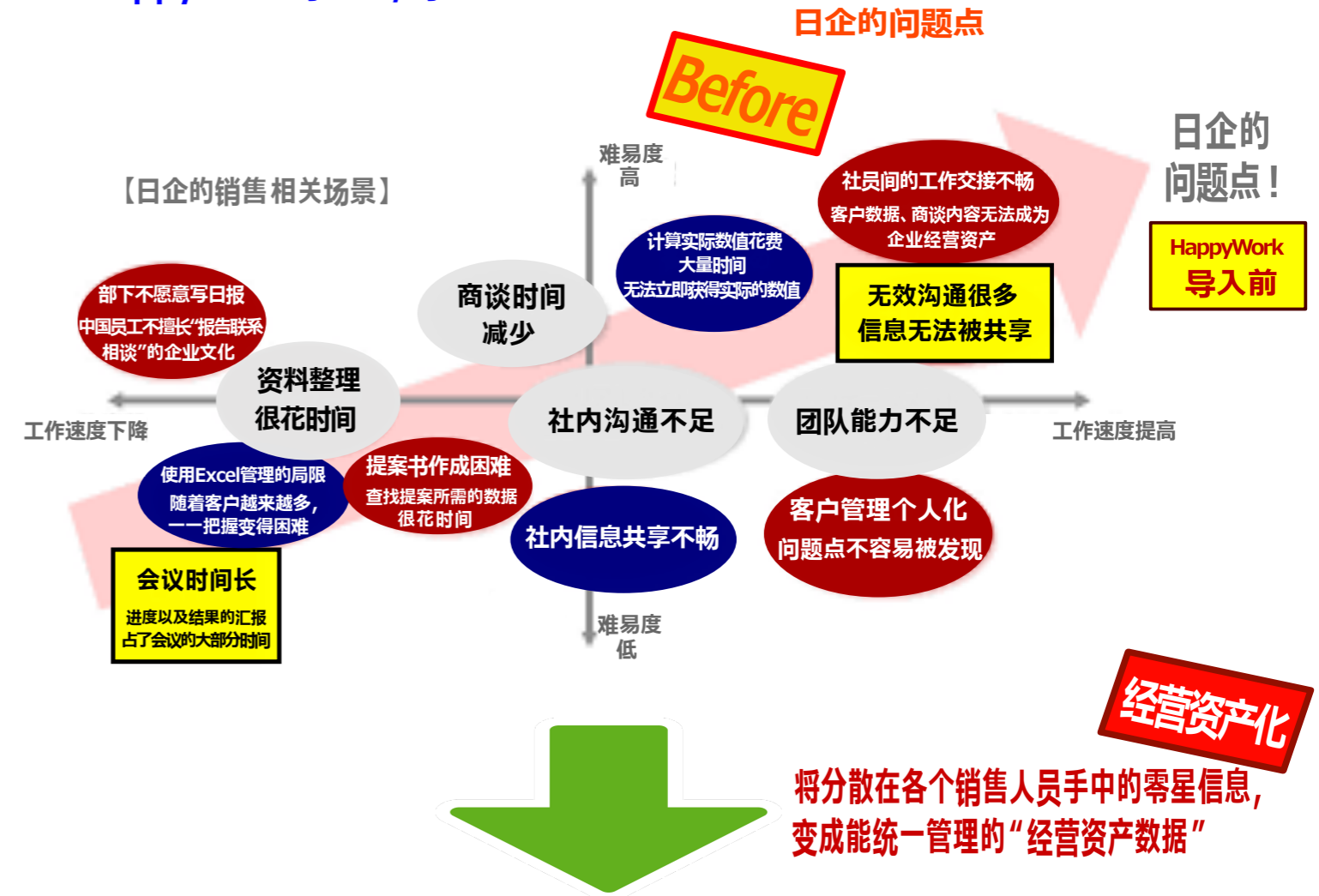
以上准备工作如果做的很好，商谈的成功率会得到很大的提升。这也是HappyWork的最主要的开发理念之一。

客户信息、商谈信息以及和客户的沟通情况等等，通过有序的统一管理，将这些分散在各个销售人员手中的零星信息，变成能提高企业销售额的经营资产数据。

2 改变社员经常使用的办公工具 → 将客户信息和商谈信息从个人所有变成企业的经营资产



3 HappyWork导入前/导入后



HappyWork

HAPPY WORK

一款为日资企业量身定制的客户管理APP。具有类似微信的即时通信功能和日报自动生成功能

对企业来说所有的商谈和客户数据都属于宝贵的经营资产，从中寻找到并把握机会，从而让企业更具竞争力

1 日企中最常使用的APP应该就是微信了。那么微信的特点是什么？

① 面向个人用户

最强的即时通信工具

因为便利，所以工作中也必不可少

② 11亿用户

没有返还微信

数据的义务

③ 使用方便

贴合用户使用习惯，

无须说明就能轻松上手

2 微信的课题 → 因为以下原因，妨碍微信成为很多日企的正式办公工具

因为微信是面向个人的，所以商谈内容属于个人数据，而非公司资产

社员离职时，没有返还微信数据的义务※

微信是免费APP，无须签订保密协议，没有售后服务

接收的文件只能保存7天，一旦忘记下载，超过7天就会无法下载

※ 对企业来说，最头疼的是社员离职后，因为没有归还义务，所以其微信中所含的客户信息也就失去了。

3 来自于HappyWork的提案①：信息属于公司 → 是能左右企业销售额的经营资产

对公司来说公司资产是其价值的体现(经营资产)

信息是属于公司的(离职时有归还的义务)

客户信息和商谈内容等数据都受到保护

公司始终能掌握所有数据，数据也能一直受到保护

从过去的经验中获得好的想法，活用在今后的商谈活动中

4 来自于HappyWork的提案②：对客户信息和商谈内容进行统一管理 + 自动归类

① 日报自动生成
让社员不再为写日报烦恼

② 销售活动可视化
商谈内容一览显示

③ 筛选出重要的商谈信息，
能迅速把握哪些是重要的信息

※根据8：2法则，80%的销售额是由20%的客户产生的

5 HappyWork的主要功能(A)

日报自动生成

通过选择“商谈/访问”，自动生成日报

筛选出重要信息

根据“商谈/访问”的优先顺序，区分重要性

销售活动可视化

通过查看共享记录，能方便的了解每个客户的沟通情况

社员离职后，继任者能更快上手

数据是公司的资产，所以一直存在，继任者可随时查看

6 (B) 输入简单，便于浏览，使用方便的良好用户体验是HappyWork始终追求的目标

① 输入名片

扫描 → OCR
文字输入 → 自动翻译
语音输入 → 自动转换成文字

② 便于浏览

2种语言同时显示(日文、中文)
客户信息和工作信息自动归类
日报一览显示(社员/日期)

③ 使用方便

和微信类似的操作性和沟通方式
PC版管理后台

7 数据管理 + 社内沟通方法的改变，社员的工作方式也会随之改变

能用APP进行的工作，都用APP来做

APP无法胜任的工作，用其他方法来做

客户信息和工作进度的确认可以用APP来做

其结果是开会和寻找数据的时间缩短了

节省的时间可以用于商谈等更重要的事情上

8 HappyWork的导入方法：从扫描名片，管理客户信息开始

名片整理

最初也是一个名片管理工具

日报自动生成

选择“商谈/访问”，自动生成日报

记录信息

在共享记录栏里输入商谈内容

学习工具

新人可以通过学习，其他同事的日报和记录，更快的上手

思考策略

把精力更多的用于如何建立和客户的良好关系以及如何提高销售额上

HappyWork

HAPPY WORK

1 开发理念：收集大量的商谈信息，把握其中重要的信息



2 管理者始终希望在微小的变化中采取以下行动

- ① 对于问题，在很小的时候就能得到解决，因为问题往往会越拖越大
- ② 对于机会，有时候机会就处于细微的变化中，所以要时刻关注变化，不放过任何一个机会



一款为日资企业量身定制的客户管理APP。具有类似微信的即时通信功能和日报自动生成功能

对企业来说所有的商谈和客户数据都属于宝贵的经营资产，从中寻找到并把握机会，从而让企业更具竞争力

3 对于日资企业来说，工作上重要的事情是

活用每个社员的优点，作为一个团队互相协助，在此基础上进行积极的对话从而不断产生好的想法

全面优化 团队销售

社内沟通的活性化是非常重要的！
从“日报自动生成”开始！

将写日报 变成习惯

4 扫描名片 → 自动归类、整理 → 通过选择和简单输入 → 自动生成日报

① 扫描名片

② 名片数字化

③ 通过选择和简单输入

④ 自动生成日报

⑤ 记录商谈和访问的内容

名片数据自动归类保存

只需选择和简单输入就能自动生成日报

部下的需求能及时得到上司的回应

商谈、访问通过选择 (比输入更简单) → 日报自动作成 (重要信息可视化)

① 商谈、访问的选择 (有无)

② 有商谈时输入概算金额

③ 选择希望上司进行何种指示

根据优先顺序对日报进行排列
日报信息可根据优先度可视化
上司可以只选择重要的日报信息

让写日报 变得更简单

公司外的联络使用「微信」

公司内的信息共享使用「HappyWork」

5 更好的协助日企擅长的“团队销售”

经营资产化 + 社内活性化 → 全面优化团队销售能力

※ 公司外的联络使用「微信」,公司内的信息共享使用「HappyWork」

