はじめやすい契約形態

¥0 初期費用は無料

1ユーザー単位で契約できる
（※10ユーザーから契約可能）

1ヶ月ごとに契約更新できる

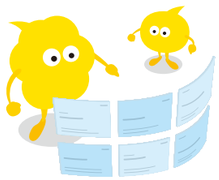
	ライトコース	スタンダードコース（オススメ）	ワイドコース
価格（税抜き）	月額 1,000円 /1ユーザー	月額 1,800円 /1ユーザー	月額 3,000円 /1ユーザー
最小契約ユーザー数	10ユーザー	**10ユーザー**	1,000ユーザー
外部サービスとの連携、プラグイン、拡張機能	×	○	○
大規模利用向け機能	×	×	○
ディスク容量	5GB × ユーザー数		

顧客・案件管理に限らず、様々な用途の事例が多数掲載中

kintoneの製品サイトの「事例」メニューから確認できます

kintone 事例 検索

https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/



cybozu

サービスに関するお問い合わせは、kintone Webサイトへ
https://kintone.cybozu.co.jp/

※サイボウズ、cybozu、kintone およびサイボウズのロゴマークはサイボウズ株式会社の登録商標または商標です。
※記載された商品名、各製品名は各社の登録商標または商標です。また、当社製品には他社の著作物が含まれていることがあります。
https://cybozu.co.jp/logotypes/trademark/
(c) Cybozu,Inc.

お問い合わせ先

KYSC-009-2505　本カタログの記載事項は変更になる場合がございます。　2025年5月版

お客様のkintoneをのぞき見！

キントーン kintone

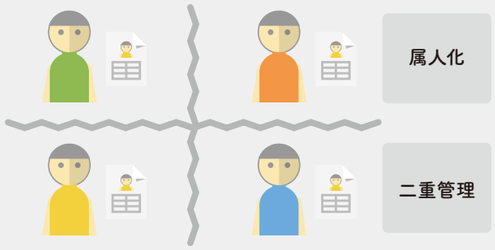
顧客・案件管理

ユーザー事例6選

料金は裏表紙へ！

顧客・案件管理のよくあるお悩みは、　すべてkintoneで解決

1 属人化・二重管理



顧客情報や案件情報、活動履歴など、エクセルや手帳で管理している場合、隣に座っている同僚の状況ですらリアルタイムに把握できず、業務が滞ることも。

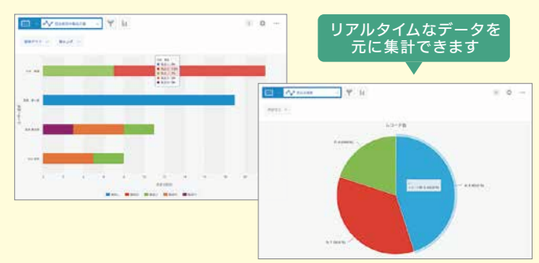
kintoneで解決！ データもコミュニケーションも**一元管理**で脱属人化・脱二重管理！

2 案件全体の状況が見えない

バラバラのフォーマット、重くて開かないエクセル、最新版がわからないエクセル。集計に時間がかかり、案件全体の状況が把握できずに機会損失をすることも。

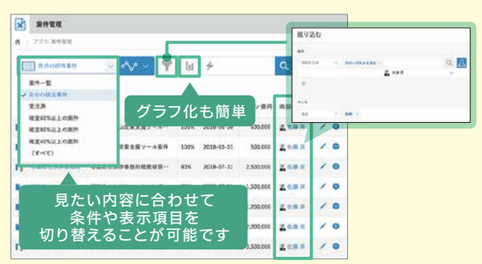
kintoneで解決！ 統一したフォーマットで情報が集まり、全体の進捗を**見える化**！

レポート機能で全体進捗を見える化



条件を選んで、溜めたデータをグラフで見える化できます。リアルタイムにデータが反映されるので、レポートや分析の度にまとめ直す必要はありません。

一覧・絞り込みで欲しいデータすぐ表示



一覧に表示するレコードを細かく条件指定できます。指定した条件は一覧画面に保存もできるので、すぐに欲しいデータが絞り込めます。

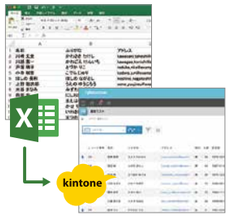
3 ツールを導入したが、なかなか入力してくれない

ツールを導入したものの、入力する項目が無駄に多くなり、現場がなかなか利用してくれない。システムの改修も、外部業者に委託すると時間がかかってしまう。

kintoneで解決！ **最短3分**で自分たちの理想の顧客・案件管理システムが完成！

ドラッグ&ドロップで、絵を描くようにシステムを作成・改修できます。使っている項目に過不足があってもすぐに改修できるため、現場の入力ストレスをスピーディーに解消できます。

エクセルファイルを
読み込んで作成



100種類以上のサンプル
アプリから選んで作成

顧客・案件管理の生産性を高める　オススメ機能

情報を集約できる「ポータル」機能

売上情報の共有や、日々のコミュニケーションの場を一箇所に集約することで業務効率がアップします。

「通知・リマインダー」で対応漏れを防ぐ

日時や条件を指定し、通知やリマインドを受け取ることで対応漏れを防ぎます。

閲覧できる人を制限できる「アクセス権」

細かな条件設定でデータの閲覧、編集、削除といった操作権限の制御が可能です。

過去の経緯がよくわかる「変更履歴」

誰がいつどこを変更したのか、データの変更履歴を閲覧できます。変更内容を元に戻すことも可能です。

「関連レコード」で関連情報を一画面に集約

指定の値をキーにして、関連情報を一画面に集約できるので、情報をあちこち探し回る必要がなくなります。

データ入力がラクになる「ルックアップ」

他のアプリに登録されているデータを効率的に入力できます。入力ミスや表記揺れを防ぎます。

kintoneとつながるクラウドサービス

マーケティングオートメーションツールや、ファイル管理サービスなど、kintoneはさまざまなクラウドサービスと連携して利用できます。

Adobe Marketo Engage　box　Dropbox Business
CLOUDSIGN　sansan　freee　slack

kintoneの機能を拡張できる連携サービス

帳票出力やカレンダー、データ集計など、kintoneの機能を拡張するさまざまな連携サービスがサイボウズのパートナー企業より提供されています。

● オリジナルの帳票にデータを出力

kintoneに登録された情報から、見積書・請求書などを綺麗なフォーマットで出力できるサービスです。

「プリントクリエイター」
提供元：トヨクモ株式会社
事例 6 (P.15)「リノベる様」で利用中

「RepotoneUシリーズ」
提供元：株式会社ソウルウェア
事例 5 (P.13)「京屋染物店様」で利用中

「OPROARTS」「ドキュトーン」
提供元：株式会社オプロ

● アンケートやお問い合わせフォームを作る

アンケートやお問い合わせ、セミナー受け付けなど、kintoneに連携する高機能なWebフォームを作成できます。

フォームブリッジ
提供元：トヨクモ株式会社

● Excelのような操作感を実現

kintoneをExcel感覚で操作できるので、入力コストを削減できます。

krewSheet
提供元：メシウス株式会社
事例 4 (P.11)「リーグル様」で利用中

各種連携サービスを利用するためには、**kintone スタンダードコース以上**のご契約が必要です。
また、各種連携サービスの利用料金が別途必要です。

事例 1

エクセルによる煩雑な顧客管理を改善。kintone導入で法人案件が15倍。

enechange

エネチェンジ

業種

電力ガス関連サービス

利用規模

60ユーザー

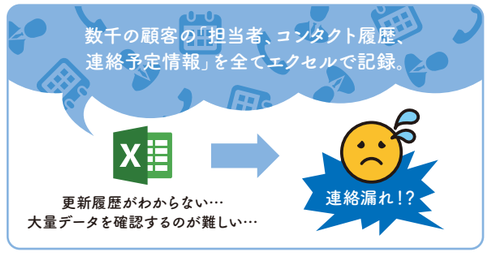
Before

Excelでの顧客管理でミスが続く

家庭向けの電力自由化に伴い、電力会社比較サイトを運営するエネチェンジへの問い合わせ数は増大。それがきっかけで顧客管理が煩雑になり、大量の問い合わせ数に対応が追いつかなくなった。それまでは一つのエクセルで、数千の顧客を管理しており、顧客に関する多数の項目を1行でまとめていた。当然データは重くなり、開かなくなることも。行追加による計算式のズレが生じ、誰が更新したのかも分からず、ヒューマンエラーが続いた。細かい管理ができず、またどうやって今後成約を伸ばしていくか分析することもできず、顧客に迷惑をかけているフラストレーションがあった。

新システム導入には社内の工数が不足

また同社には10人弱のエンジニアが在籍しているが、彼らを動かす工数は限られており、新システム構築に中々手が出せない状況だった。



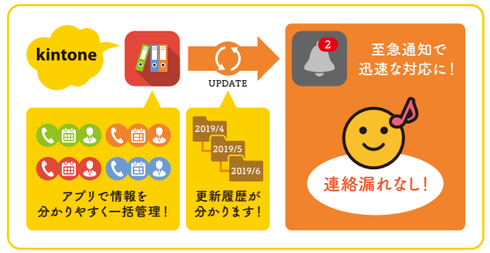
After

現場に合ったシステムで対応可能件数が増加

そこで同社はエクセルでまとめていたものをkintoneに集約し、顧客情報を一括管理。対応スピードが飛躍的に向上、連絡漏れが激減した。これにより比較サイトを見た人からの問い合わせにも積極的に対応できるようになり、案件数が増加。今では15倍ほどの案件を抱えている。kintone導入によって管理コストが下がったことで、今後の成約数向上についての分析もでき、より効果的な施策を打てるようになった。

非IT部門の担当者がシステム構築・管理を一任

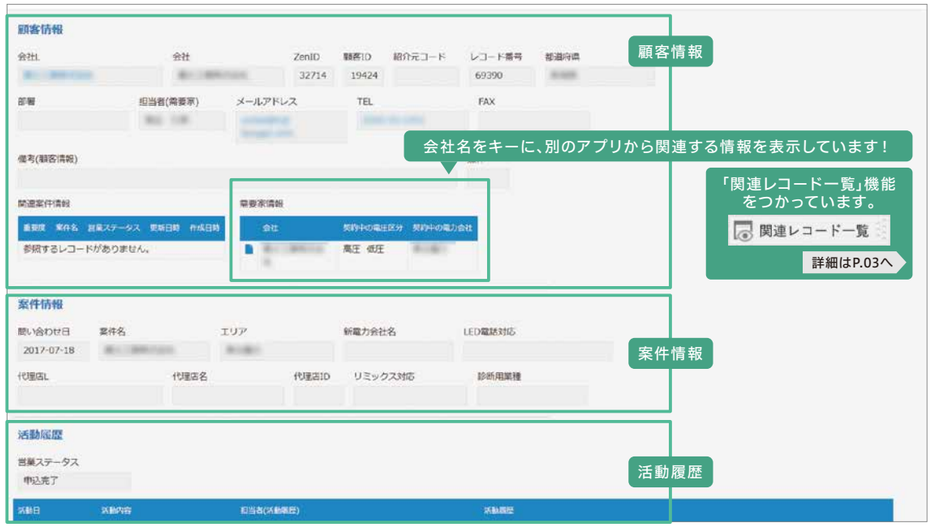
さらにkintoneの管理は、非エンジニアである長谷川氏が一任。アプリもスムーズに作成でき、自身や会社のイメージ通りにカスタマイズできる利点を評価している。



この事例の詳細はこちら　https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/enechange.html

エネチェンジ様の実際のkintone画面

顧客情報が全て一画面にまとまり、迅速な顧客対応を実現



実際の顧客管理アプリ画面。営業に必要な全ての情報が一画面にまとまっている。

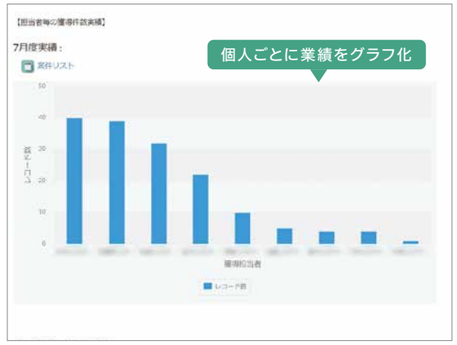
kintone導入前は顧客情報が全てエクセルの一行ごとにまとまっており、一覧性に課題があった。kintone導入後は一ページに顧客情報、案件情報、活動履歴を集約し、一覧性が向上。対応スピードが向上し、対応漏れも激減した。

高い検索性で対応スピードが向上

実際の案件管理アプリ。場面ごとに見たい項目をすぐに切り替えられる。

緊急度の高い顧客を一覧で確認できるようになり、顧客への対応スピードが向上した。

営業成績の見える化を実践



実際の営業成績アプリ。グラフ化も容易。

個人ごとの営業成績をグラフ化し、一覧性を高めることで競争意識を醸成。営業スタッフのモチベーションも向上した。

事例 2

CRMやPLMなど業務に必要な環境づくりを全て内製化。営業からアフターサービスまで全ての業務を支えるkintone

NIKKISO

日機装

業種

産業用機器・航空機部品・医療機器の製造

利用規模

220ユーザー

Before

営業と工場の情報共有が大きな課題に

日機装では、営業現場で得られる情報が工場側に十分に共有されないことが課題となっていた。工場長は、受注や失注の原因を技術部門でも把握し、製品開発に活かすべきと考え、情報共有の仕組みが検討された。
当時の情報共有はExcelやメールが中心で、議事録や報告も担当者ごとに形式が異なり、属人化していた。そのため、システム導入に必要な業務要件をあらかじめ定義することが難しく、仕組みづくりはスモールスタートで進めることになった。

社内で既に導入されていたSalesforceも検討

他事業部で導入実績のあるSalesforceも候補に挙がったが、カスタマイズの柔軟性や、現場担当者の入力負担の懸念があった。また、システムの要件定義から外部パートナーへの開発委託が必要となり、迅速な構築が難しい点も課題とされた。

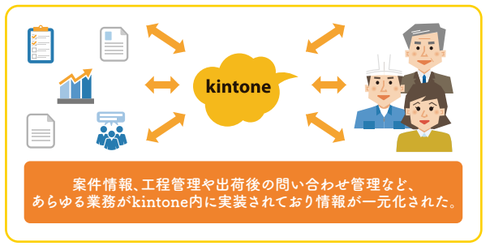
After

kintoneで顧客・案件情報を一元化、CRMからPLMまで連携

そこで、迅速に展開でき、小さく始めて段階的に改善することのできるノーコードツールとしてkintoneを導入。営業活動の情報を集約する案件管理アプリを作成し、わずか2か月あまりで運用をスタートさせることに成功した。今では、顧客管理の基盤（CRM）としてだけでなく、開発・設計・製造・アフターメンテナンスまでを網羅する製品ライフサイクル全体（PLM）を管理する仕組みもkintone上に実装している。

案件分析や、年間9200時間の業務効率化も実現

この仕組みにより、受注に至らなかった案件の分析も可能になり、営業活動の改善に繋げている。さらに、紙による受注伝票処理をデジタルに置き換えたプロジェクトでは、年間で9200時間もの工数削減効果が出ている。



この事例の詳細はこちら　https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/nikkiso.html

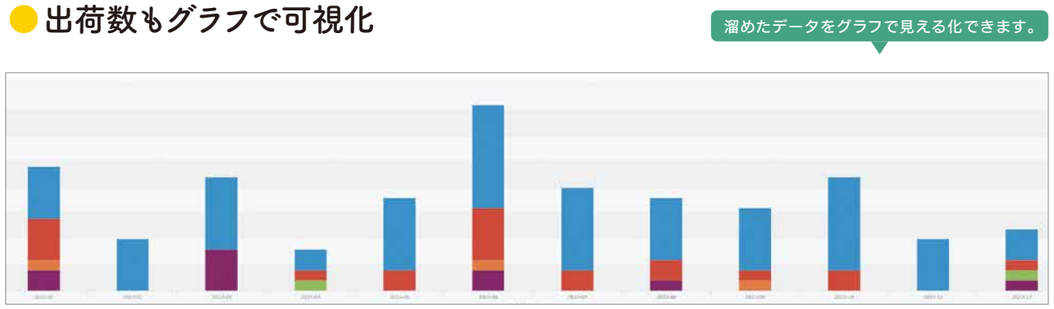
日機装様の実際のkintone画面

●案件管理をkintoneでデジタル化、営業情報が工場にスムーズに共有できるように

実際の案件管理アプリ。

以前は紙やExcelでそれぞれ管理されていた情報が、案件情報を登録した段階で付与される管理番号を軸に、設計・製造の工程管理や検査プロセスを連携させるなど、全ての情報がつながっている。

●出荷数もグラフで可視化



実際の出荷数管理アプリ。

グラフを用いて内訳を含め、ひと目で可視化できるようになっている。

事例 3

人材サービス業に欠かせない 法人営業・人材コーディネーターの求人情報 一元管理に成功。

neocareer

ネオキャリア

業種

企業向けの就職採用支援、
人材紹介派遣事業など

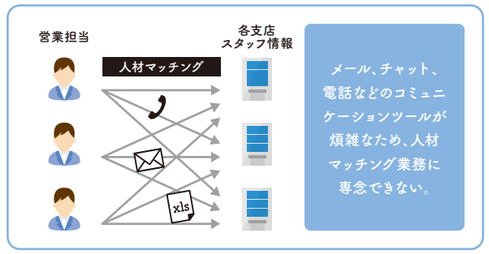
利用規模

300ユーザー

Before

支店間の情報共有の課題

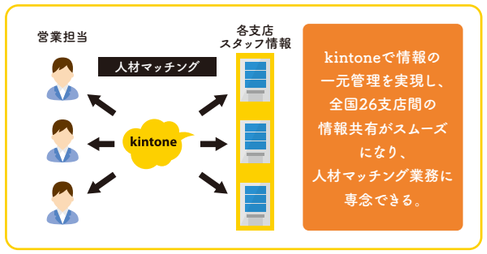
ネオキャリアでは大きな組織変更が続いたことで様々なツールがその都度採用され、ある支店はエクセル、ある支店は別のツールと案件管理方法が別々になり、支店間の情報共有が困難になっていた。
またコミュニケーションツールもメール・チャット・電話など、煩雑なため、案件についての情報が散在してしまい、必要な情報を探すのに無駄な工数がかかり、人材マッチング業務に専念できなかった。
今後の事業拡大のためには、商談情報が支店同士で横串しで共有、管理できる仕組みが求められていた。しかし、新しいシステムを会社全体のインフラとして検討し始めると、どうしても事業部同士での調整に時間が必要になり、現場によって要望も数多く出てきてしまうことになり、なかなか前に進まないことも懸念していた。



After

全国の支店でkintoneで顧客情報を一元化

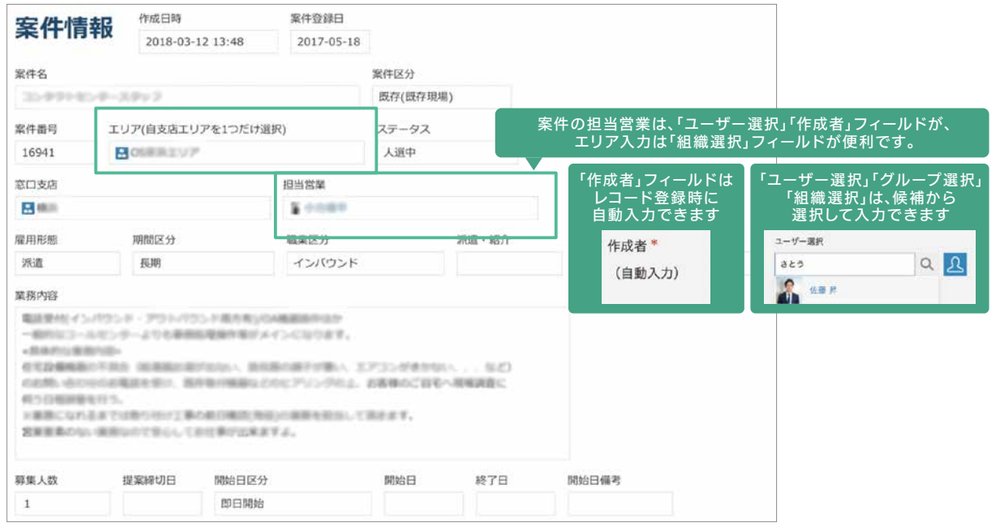
kintone導入の決め手はそのコスト感にあった。営業支援ツールなどと比べてコストが抑えられる。さらにクラウドなので最初から構築する必要がないため、スピーディーに導入が可能だった。その結果、これまで支店ごとに様々なツールで管理していた営業の動きや案件の進捗などがクラウドで一元管理できるようになり、支店間、部門間の情報共有が進んだことで事業部の経営判断が現場に浸透するスピードも上がった。課題だったコミュニケーションもコメント機能を活用することで、案件に紐づいたやりとりが支店・部門をまたいで可能になった。
またIT部門が介在せずに現場サイドで必要な業務アプリを作ることができるため、現場に適した環境が迅速に用意できた。



この事例の詳細はこちら https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/neocareer.html

ネオキャリア様の実際のkintone画面

案件情報を支店間で共有、課題だった部署を超えた情報共有を実現



実際の案件情報アプリ。

上記のアプリによって管理されている案件情報は支店間に共有されている。
これにより支店間の案件情報の共有や横のコミュニケーションがスムーズになった。

データに紐づいたコミュニケーションを実現、情報共有がスムーズに

コメント機能によりデータのすぐ横でコミュニケーションができる。(※画面はイメージです)

kintoneによる情報共有は支店同士だけではなく、他部門との連携にも役立っている。
例えば、人材募集を行う際には集客企画部にメールで情報掲載の依頼をしていたが、今ではkintone上の案件情報からコメント機能を使って集客企画部の担当者あてに書き込むだけ。依頼するプロセスがシンプルになり、進捗もすぐに確認できる。

事例 4

Salesforceの置き換えでランニングコストを1/10に圧縮。営業支援のためのkintone活用で年間400時間削減を実現。

LEAGLE

リーグル

業種

BtoBセールス
マーケティング支援

利用規模

50ユーザー

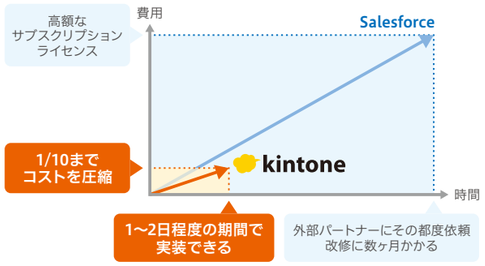
Before

複数人で行うExcelでの顧客管理の限界

リーグルでは様々な顧客のセールス支援を行っている関係上、個人情報や機密情報を含む獲得したリードを個別にExcelで管理してきた。しかし、数万件あるExcelデータに複数人同時にアクセスしてしまうと、ファイル自体が固まってしまうため、担当者ごとにExcelデータを分割して各自アプローチを行い、後にExcelを結合し直して集計していた。

高コスト柔軟性に欠けるSalesforce

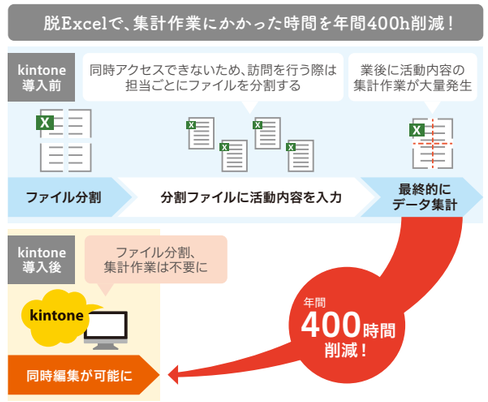
また独自の顧客リストの管理はSalesforce.comによって行なっていた。同社の業務では顧客の要望に応じてヒアリング項目を追加・変更することが頻繁にあった。しかし、裏側でDB同士が連携しているため、項目追加のような簡単なカスタマイズを行うだけでも外部パートナーにその都度依頼し、対応に数か月かかり、ビジネスの変化に対応しづらい状態が続いていた。



After

Excel&Salesforceの業務置き換えに成功

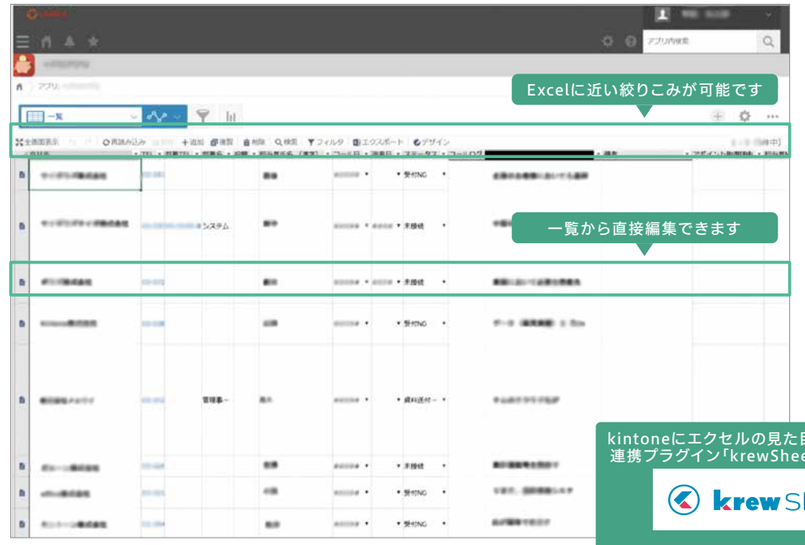
kintoneを導入したことで複数人がクラウド上で同時に作業することが可能となったため、分割されたExcelの集計作業が不要に。連携プラグインを導入することにより、効率化を図り、年間で400時間あまりの削減に成功。
それに加えて、自社DBの管理をSalesforceからkintoneに置き換えることにも成功。kintoneの柔軟性により顧客の要望にも柔軟に対応できるようになった。数週間かかっていたシステムの改修も1~2日程度で実現可能に。コスト的にも、kintoneへ変更したことで10分の1程度に圧縮することに成功した。



この事例の詳細はこちら　https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/leagle.html

リーグル様の実際のkintone画面

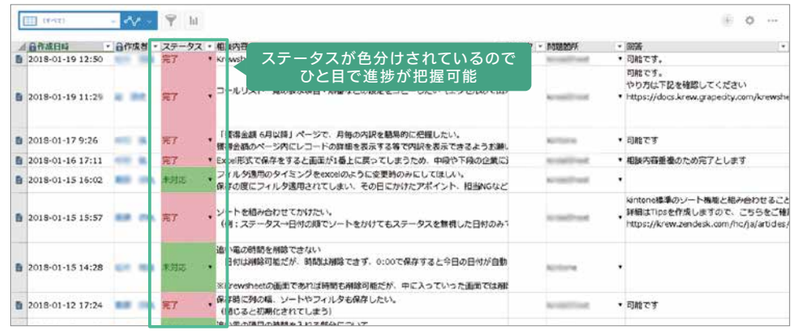
Excel業務の置き換え、従来の操作感を変えずにスピーディーに導入&浸透



連携プラグインkrewSheetを使った顧客管理一覧画面。Excelに近い操作感に。

kintone導入によって分割されたExcelファイルをマージする手間がなくなったが、入力業務の面に限ると、生産性が落ち込む場面もあり、Excelのようにシート上で直接データを修正できるものが必要だった。そこでkintoneをExcelライクに使えるプラグイン「krewSheet」を導入。生産性を落とすことなくクラウド環境に基盤が移行でき、集計作業など負担も軽減できた。

現場の要望に合わせてすぐに機能を実装、本当に使われるシステムを構築



社内要望アプリの実際の画面。ここでもkrewsheetが使われている。

上の画面のように社員からの細かい要望が来てもkintoneならすぐに改修可能なため、現場が本当に必要なシステムをスピーディーに構築することができた。

事例 5

創業100年の和装染物店が挑んだ業務改善。業務課題の洗い出しと現場に合わせたシステム構築で創業以来最高の売上を達成。

京屋染物店

業種

半纏(法被)・浴衣などの祭用品、伝統芸能衣装のオリジナル製作やテキスタイルデザイン、染色、和裁・洋裁など

利用規模

10ユーザー

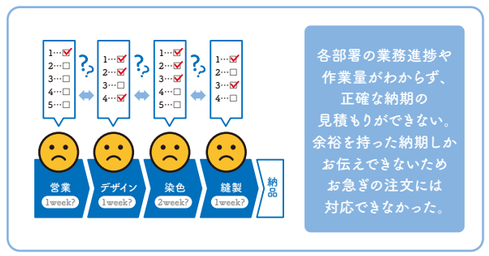
Before

工数管理、納期見積もりに問題

京屋染物店は事業拡大にあたり、複数部署を抱える体制となり、部署や従業員間での情報共有において課題に直面した。各部署の業務進捗や作業量がわからず、顧客に正確な納期の見積もりができなかった。結果、余裕を持った納期しか伝えられず、急ぎの注文には対応できない状況が続いていた。

高額投資したシステム導入に失敗

上記の問題を解決しようとタスク管理システムを100万円かけて構築。しかし、最初に仕様を決めて構築してしまったため、日々システムを使っていくうちに現場から出てくる『ここをもっとこうしてほしい』という要望に応えられず、入力されなくなってしまった。
この状況を解決するには、制約が少なく、柔軟性のあるシステムの導入が必要だった。



After

業務の可視化により、大幅な業務改善

kintoneによる販売管理システムの導入後、新規案件の発生や部署ごとの業務進捗が可視化された。負担の大きくなっている部署を他部署が手伝うなどの協力体制が生まれ、大幅な納期短縮を実現した。これまではお断りせざるを得なかったような納期の短い注文が入った時も引き受け可能に。
さらに業務時間も大幅に短縮された。

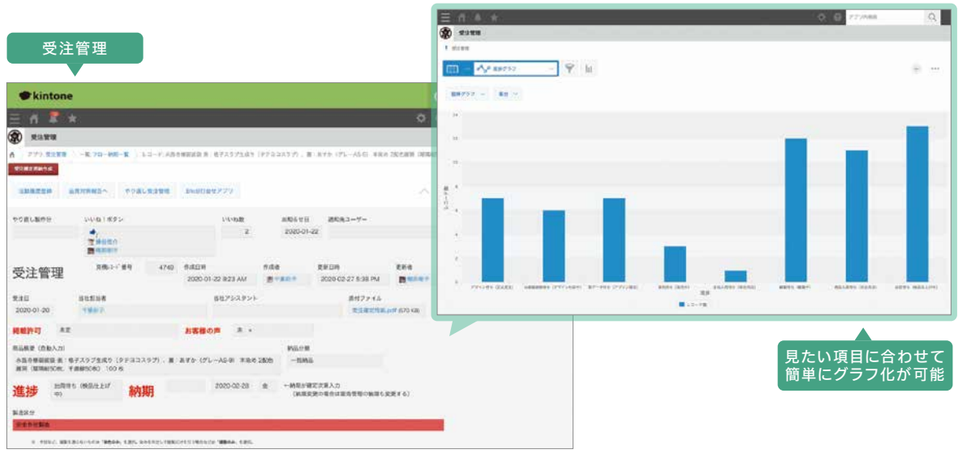
現場の声をシステムに反映

kintoneは制約が少なく、柔軟なシステムを構築できる。それを活かして、現状の課題点の洗い出しを起点として現場の人の声を取り入れながら本当に使われるシステムを構築することができた。

この事例の詳細はこちら https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/kyoya.html

京屋染物店様の実際のkintone画面

案件管理の一元化によって各部署の負担がひと目で把握可能に



紙で管理していた頃は別々に管理していた受注確定案件と制作指示書は、kintoneアプリでは統合して「受注管理アプリ」として運用している。製品の最終納期だけではなく、部署ごとの納期や進捗状況も、同アプリ上で管理している。また、進捗状況はステータスごとにグラフ表示されるようになっており、社内で抱えている全ての案件が、それぞれどのくらい工程が進んでいるのかが一目瞭然だ。

見積もり情報をプラグインで自由に出力、見積書作成の手間が削減

お見積書は販売管理アプリからワンクリック出力。連携サービスの「RepotoneU」を利用している。

「販売管理アプリ」では、見積・請求の管理や帳票作成を行っている。商品マスタアプリから商品名や単価をルックアップ機能※で取得することで、見積や請求の計算がスムーズに行える。また、帳票出力サービス「RepotoneU」を販売管理アプリと連携し、kintoneのデータを任意のフォーマットでpdfや紙として出力できるようにしている。別で見積・請求書を作成する手間が無くなり、案件に紐づけた各種書類の提出履歴なども管理できるようになった。

※ kintoneアプリに入力するデータを他のアプリから取得できるようにする機能です。データ入力の手間を省き、入力ミスも防げます。

事例 6

独自のCRMシステムをkintoneで構築。MAツールとの連携で顧客データを最大限に活用。

らしい暮らしを、見つけよう

リノベる。

リノベる

業種

中古住宅の
リノベーションにおける
顧客と事業者のマッチング

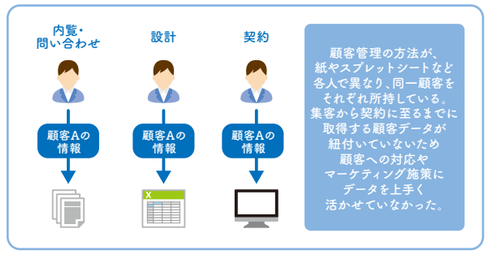
利用規模

300ユーザー

Before

従来のCRMツールの問題点

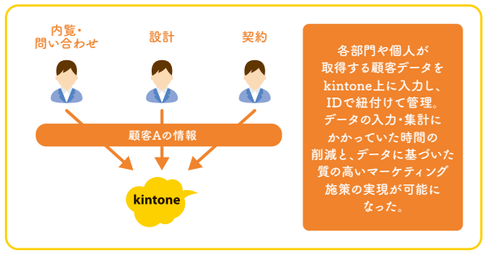
リノベーション領域という新しい不動産ビジネスを拡大している同社にとっては、導入以前に利用していたCRMシステムは、BtoBかつ既存のビジネスモデルにおける活用を想定した構造で機能面での制限が非常に多かった。また営業、設計、管理の各工程で別々に通算4、5回は同じ顧客情報を入力する必要があり、なかなか情報の入力が徹底されなかった。さらに必要な情報をうまく書き出せる仕様でなかったりと、データをうまく活用することができていなかった。当時は同社ショールームへの月の来場者数が、前年比で約1.5倍も増加していた。営業担当が本来の業務に集中するためにも、顧客管理システムの整備は、必須要件であった。



After

無駄な作業を削減し、データ活用を可能に

顧客情報の入力においてもkintone上に既にある情報を引っ張ってこられるようになったため、重複していた入力も1、2回で済むようになった。一人当たり30分程度の時間削減につながった。さらに各営業担当の実績やステップアップ率も、すぐに見られるように。kintoneに数字を入れておくだけで見られるようになったため、煩雑なデータ入力の作業に追われることなくなった。結果、本来の業務に集中でき、データ活用を行う環境が整えられた。
またkintoneとMAツールマルケトを連携。顧客の基本情報に加えて、問い合わせやショールームの見学予約、自社サイト等の閲覧状況によってMAツール上でスコアリングされた見込み度などの情報を、kintoneへ集約。その後の営業や設計部門へのエスカレーション、メール配信のリストとして活用している。



この事例の詳細はこちら　https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/renoveru.html

リノベる様の実際のkintone画面

●一貫した顧客IDを活用することで各部署が何度も顧客情報を入力する手間がゼロに

実際の営業進捗管理アプリ。

紙で管理していた頃は別々に管理していた受注確定案件と制作指示書は、kintoneアプリでは統合して「受注管理アプリ」として運用している。製品の最終納期だけではなく、部署ごとの納期や進捗状況も、同アプリ上で管理している。また、進捗状況はステータスごとにグラフ表示されるようになっており、社内で抱えている全ての案件が、それぞれどのくらい工程が進んでいるのかが一目瞭然だ。

●予算管理から請求書発行までこの一画面で完結

工事台帳アプリ。複雑な工事台帳もこのアプリ一つにまとまっている。

『工事台帳アプリ』で一つの工事の予算や外注先工務店の情報を管理から請求書発行まで一つの案件に関する一連の業務を全てkintoneで行っている。UIも使いやすいように自社でカスタマイズしている。

kintoneから帳票出力したいなら
連携サービス
「プリントクリエイター」が便利です。
トヨクモ PrintCreator
詳細はP.04へ

kintoneは顧客・案件管理に限らず、　あらゆる用途に使えます。

あらゆる用途から一部をご紹介します

業務日報

モバイルからも書き込み・閲覧できるので、
外出先からも社内の情報を確認できます。

クレーム・問い合わせ管理

登録時に関係者に通知できるので、
対応確認や指示をスピーディーに行えます。

連携サービス「フォームブリッジ」を
使えば、Webサイト上に設置する
問い合わせフォームも作成できます。

トヨクモ FormBridge

詳細はP.04へ

交通費・物品購入など 各種申請

各種決裁ワークフローをkintone上で実現できます。

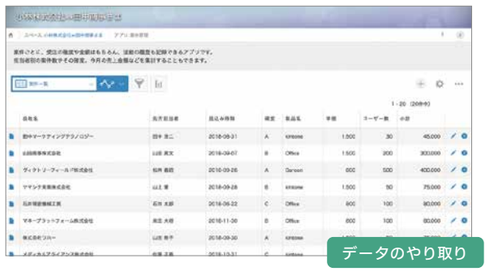
ファイル管理

提案資料や各種カタログなどのデータを保存し、
ノウハウを共有できます。

社外の人とのやり取り

社外の人とkintone上でデータのやり取り、コミュニケーションが可能です。
1対1のコミュニケーションによる情報の属人化や連絡もれをなくし、複数企業間でのコミュニケーションを効率化します。

コミュニケーション



データのやり取り

案件管理・商談履歴

案件の進捗や内容、提出した資料などをまとめて管理でき、
担当者でなくても状況を把握できます。

見積管理

見積の作成から承認までkintone上で完結できるので、
顧客への対応スピードを向上できます。

連携サービスを使えば、
帳票印刷まで完結できます。

※連携サービスの利用にはスタンダードコースの契約が必要です。

案件管理　顧客リスト　見積管理

各用途で集まったデータを
顧客リストと関連付けることも可能

関連レコード機能を使って、「顧客リスト」を元に、さまざまな情報を相互に関連付けできます。
関連付ける情報は、案件、見積、問い合わせ履歴など、自社の業務に合わせてカスタマイズできます。
この機能を使えばせっかく集めたデータがバラバラになることはありません。

kintoneを使えばシステムまわりの
コストカットができるかな

会社の課題を 芋づる解決できる
kintoneで広げる 業務改善マップ

kintoneにまとめることができたら
経営状況も見える化できそうだ

Point 1

顧客・案件管理や
脱エクセルなど
あらゆる用途に使える！

Point 2

社内ポータルや
申請業務など
全社利用に広げられる！

Point 3

会社の情報を
一元管理できるから、
経営状況を見える化できる！

全社で使う

通達

- 社内指示/通達
- 全社ポータル
- 社内アンケート

文書管理

- マニュアル管理
- 契約書管理

申請・承認

- 押印申請
- 社内稟議申請
- 経費申請
- 出張申請
- 勤怠申請

社内FAQ

- ナレッジ共有
- 社内質問箱

社外の人とのやりとり

- プロジェクト管理
- コミュニケーション
- ファイル共有

各部門で使う

営業・顧客サポート部門

- 顧客情報管理
- 案件管理
- 見積書管理
- 活動履歴管理
- 問い合わせ管理
- コールリスト管理

人事・総務部門

- 契約管理
- 社員名簿
- 採用管理
- 入退社管理
- 研修コンテンツ管理

マーケティング部門

- タスク管理
- 制作物進捗管理
- イベント管理
- 外注先管理

システム部門

- 問合せ管理
- 貸出機器管理
- IT資産管理
- ヘルプデスク窓口

販売管理部門

- 受注管理
- 発注管理
- 請求管理
- 支払管理
- 出荷指示管理
- 入金管理

経理・財務部門

- 商品管理
- 入出庫管理
- 棚卸管理
- 原価計算

生産管理部門

- プロジェクト管理
- 作業内容/実績登録
- 生産計画管理
- 評価管理

など

- 工数管理

kintoneで顧客・案件管理について

kintoneで「顧客・案件管理」を 試したい！

1 まずは、kintoneの無料お試しの申し込みをしよう！

お試し申し込みURL
https://kintone.cybozu.com/trial/

「Email」にメールアドレスを入力
↓
「無料でアカウントを作成」をクリック

※お試し期間中は、スタンダードコースのすべての機能をご利用いただけます。
※kintoneのお試し期間中はクレジットカード情報など支払いに関する情報は伺いませんので、30日経過しても自動的に課金されることはありません。

件名「お試しのご登録を完了させてください。」のメール

しばらくすると、入力したメールアドレス宛てにお試し登録用のメールが届きます。

2 サンプルアプリから「顧客管理」アプリを追加しよう！

はじめての方は「営業支援パック」を追加するのがオススメです！
「顧客管理アプリ」と合わせて使える「案件管理アプリ」「活動履歴アプリ」がセットになっています。

kintoneにログイン

「アプリ」の「＋」をクリック

「営業・セールス」から「営業支援パック」をクリック

「このアプリパックを追加」をクリック

「サンプルデータを含める」にチェックを付けると、レコードにサンプルデータが登録された状態でアプリが作成されます。

「追加」をクリック

アプリが追加されました！

アプリを使ってみよう！

アプリの使い方の詳細は…

別冊：
ここからはじまる kintone導入ガイドブック

もっと詳しく知りたいあなたに

kintoneで「顧客・案件管理」を 相談したい！

● サイボウズに相談する

まずはここから！

オンライン相談する

専門スタッフがお客様の疑問やご相談をお伺いし、お客様にあった活用方法をご紹介します。

電話・メールで相談する

30日間の無料お試し期間中から不明点や気になる点について、電話やメールで気軽に相談できます。

お問合せフォームと電話番号は、cybozu.com 共通管理者の方の環境からご確認頂けます

● パートナーに相談する

導入をサポートして欲しい方や、プロに開発を頼みたい方にオススメです。

パートナーは、kintoneの導入前後のお客さまをサポートするサイボウズ公認の協力企業です。
提案・開発・設計・教育など、製品の導入から運用まで、お客さまの業務改善の伴走者として全力でご支援します。

パートナーに相談できること

・最適なアプリの設計や構築
・業務課題の整理
・システムの全体設計や個別開発
・利用定着・活用促進のお手伝い

詳しくは kintone 活用応援サポート 検索

ご相談窓口はこちら
電話やメールでのご相談も受付してます

https://kintone.cybozu.co.jp/consult/

03-6633-2688 月～金（年末年始・祝日除く）10:00～12:00 / 13:00～17:30