

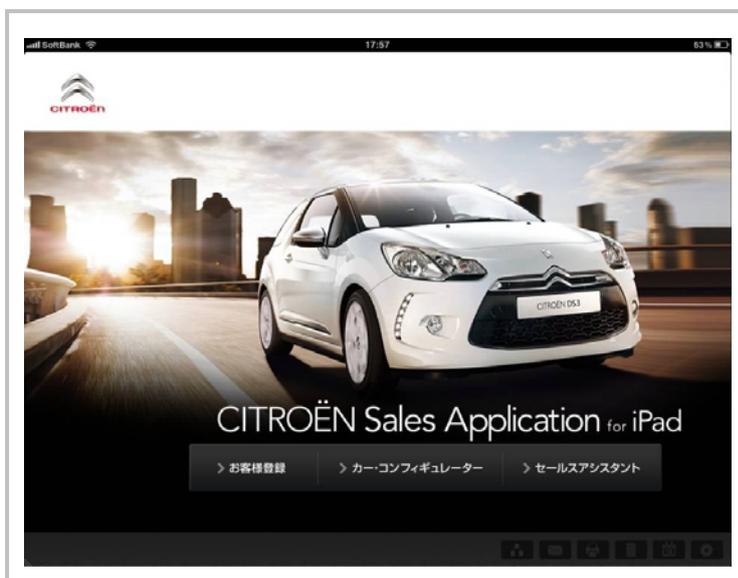
2011年4月21日

シトロエン、営業ツールに iPad アプリケーションを導入 ～初回コンタクトから納車後のフォローまでを一元管理、「ソフトバンク Wi-Fi スポット」も同時導入～

プジョー・シトロエン・ジャポン株式会社(東京都渋谷区 社長:ティエリー・ポワラ)では、顧客情報を一元化してデジタル管理する「ディーラー・フォローアップ・システム(DFS)」と、iPad(アップル社製)専用の営業サポートアプリケーションを開発、全国のシトロエン ディーラーネットワークでの運用へ向け導入を開始しました。

DFS(ディーラー・フォローアップ・システム)は、シトロエン公式ホームページ等で試乗やカタログを希望したお客様情報を一元管理し、ディーラーの営業活動をサポートするためのシステムです。DFS にお客様情報が登録されると、自動的にセールスマンに通知メールが届き、お客様情報やリクエスト内容を確認したり、フォローアップステータス等を一元管理できます。一方、アンケートやカーコンフィギュレーターをスクリーン上で操作できる iPad アプリは、従来の卓上での商談とは異なり展示車の側で購入希望車のイメージを確認できるなど、店頭でのスムーズな商談を促進します。また、DFS 上の情報は、iPad のセールスツールでも閲覧することができます。DFS と iPad を組み合わせることによりショールームをはじめ、お客様のご自宅やイベント会場での商談なども可能となり、顧客満足度のアップと営業効率の向上が期待されます。

あわせて全国のシトロエン ディーラーネットワークにソフトバンクモバイルの公衆無線 LAN サービス「ソフトバンク Wi-Fi スポット」を新設し、営業支援ツールの利用環境を整備します。これにより「ソフトバンク Wi-Fi スポット」に対応する iPhone や iPad、ケータイ Wi-Fi 対応機種をお待ちのお客様は、よりスムーズに利用することができます。今後、全国の販売拠点に「ソフトバンク Wi-Fi スポット」を随時導入する予定です。



《DFS と iPad で可能となる主な機能》

- 電子アンケートによる顧客情報の入力、一括管理
- ホームページ経由等の試乗やカタログ希望者の情報管理
- お客様へのフォローアップ E メール配信
- カーコンフィギュレーターによる製品説明(全てのボディカラーやオプションなどをリアルに表示)
- 希望モデルの詳細、見積もり、ローンシミュレーションの提案、PDF 化と顧客へのメール送信
- 見込み客情報の管理、成約、納車、フォローアップを管理する「セールスアシスタント機能」

プジョー・シトロエン・ジャパンでは今後も DFS や iPad アプリケーションを改良、顧客情報の編集などの便利な機能を追加していくことで全国のシトロエンディーラーネットワークでのセールス活動をサポートして参ります。

- Apple、Apple のロゴは、米国および他国の Apple Inc.の登録商標です。
- iPad は単独の通信業者のサービスでのみお使いいただけるよう設定されている場合があります。
- SOFTBANK およびソフトバンクの名称、ロゴは、日本国およびその他の国におけるソフトバンク株式会社の登録商標または商標です。