

営業用としての牛乳宅配システムの使い方

当社の「牛乳宅配管理システム」には日常業務でよく使われている機能（顧客登録、請求書発行）等の他にいろいろな機能があります。

特に「営業用」としての使い方をご紹介します。
すでに実績もありますので、ぜひご活用下さい。

1. 既存客の繋ぎとめのための使い方

どこの販売店さんでも契約されたお客さんがすぐやめられるというお悩みを抱えておられます。そのお客さんの繋ぎとめに販売店さんはいろんな対策を実施されています。

例えば、顧客情報として誕生日を登録しておいて、その誕生日に簡単なプレゼントを。また、配達開始後 ヶ月たったお客さんにはプレゼントなり、サービスを。8000円/月以上とって頂いているお客さんには新商品お得情報をお届け。これらのことは、別に目新しいことではなく販売店さんに聞いても「知っているよ」というところが結構あります。じゃあすでに実施されているかということ、やられていないんですね、理由は「面倒くさい」、「誕生日もノートにいちいちつけてたけど、探し出すのが面倒で・・・」そうなんです。「分かっているけど実施されていない」ことが多いんです。それはあるお客さんから聞いた次のようなことも関係しているのかもしれない。

「一度、誕生日のサービスもやったことがあるよ。でもあるお客さんへのサービスをつい忘れてしまってね。逆に苦情の電話をもらったんだよ」お客さんが増えていったときに、手書きの管理だけではどうしても漏れがあるんですね。（それまで使われていたコンピューターは請求書印刷用のみでした）

それを日常業務として確実に実施できるのがこのシステムです。
以下はその具体例です。

< 3か月後のサービス >

新聞販売店さんの場合、契約期間があります。ですので、その契約終了時期近くになると営業をかけた行かれます。

ところが、牛乳販売店さんの場合、契約終了日がありません。ではどうすればいいかというと、終了日を予想すればいいのです。解約されそうな日をあらかじめ予想して、TELを入れる。

といいましても、「それが分かれば苦労しない」ということですね。

で、これは統計上の話ですが（ですので必ず当てはまるとは言えません）

解約日を予想するのは難しいですので、開始されて3ヶ月後に電話を入れます。

「ありがとうございます。3か月契約していただきましたので サービスさせて頂きます。今後ともよろしく願いいたします」
サービスじゃなくても

「ありがとうございます。今後ともよろしくお願い致します」
という電話だけでも違うようです。

別に3ヶ月後という決まりはないのですが、統計上この間隔で解約(休止)率が高いそうなんです。 (こちらの販売店さんに話を伺っても「3ヶ月」というのはよくおっしゃられます。)
実際、このタイミングでサービスを行うと解約(休止)率がグンと減ったそうです。
(お客さんは、「やめようと思ったけどサービスももらったし悪いわね・・・」と思われるのかもしれませんが)

<ポイントサービス>

もう一つが「ポイントサービスです」

これは、パソコン上で購入金額に合わせて自動的にポイントを加算していくやり方と、シールを作ってそのシールをあらかじめ配った台紙に貼って頂くやりかたがありますが、前者の方がお客さんの手間を取らせないでいいかもしれません。

ポイントサービスも継続して契約して頂く一つの手段です。

ポイントサービスをするときは、当然いくらの購入金額でポイントなのか、その時の商品は何か、考えておかななくてはなりません。

自社の商品サービスの場合

例えば100円で1ポイントの場合、3000円/月のお客さんの場合、30ポイント/月たまりますので、6か月で180円の商品をサービスすることになります。

サービス時はその金額の範囲内で好きな商品を選んで頂くことになります。

集金袋をポイントの変わりに使われている販売店さんもいらっしゃいます

集金時に集金袋に印を押して渡されるのですが、袋の印がいっぱいになったら何か商品をサービスされておられます。

<誕生日プレゼント>

誕生日プレゼントも効果的な手段です。

「誰の誕生日に？」ということと言うと奥様になります。(宅配のお金を握っておられるのは奥さまです)

奥様の誕生日(またはその前の日)に300円~500円の花をボックスの中に添えておきます。

もちろん、メッセージも一緒です。

ある販売店さんではこれをすると約4割のお客さんから後日、お礼の電話があったそうです。

もちろん、ほとんどのお客さんが継続して頂いているそうです。

2. 売上を上げるための使い方

(1) 営業先を絞る

売上をあげるにはやはり「営業」はかかせません。

でも、ただやみくもに営業をするよりもできれば購入確率の高いお客さんに対して営業をする方が効率的ですし当然ながら制約のその確率は高いです。

「じゃあ、その購入確率の高いお客さんは？」というそれは
現在、高い購入金額を払っていらっしゃるお客さんです。(卸屋さんは除いて)

やはり、これも現在多くの金額を払って頂いているお客さん(要はお金を持っていらっしゃる)が次の商品を購入して頂ける確率が高いようなのです。

ただ、その時にお勧めする商品は、似たような商品ではなく全く別の種類の商品か新製品がいいようです。

「あら、これおいしそうね」とか「あら、こんなのが出たの?」とか
興味を引いて頂けるような言い方で、説明するのがポイントのようです。

これも統計上の話ですがですが、いろんな食材をインターネットや牛乳販売店さんを通して通販している会社の統計ですと、牛乳販売店さんのお客さんの上位10%の方が食材の購入者の90%を占めているそうです。

つまり、600人の契約者がいらっしゃるとすれば60人の方に対して営業をすればかなりの確率で新商品の契約をして頂けるということのようです。

その10%の方というのが先ほどの高額の契約者さんなんですね。

(2) 請求書の有効活用

請求書を売上アップに利用する方法です。

毎月お客様に発行される請求書の【おしらせ】(備考欄)に宅配のお客様にPRしたい内容を書きます。

これがお客様の目にとまり新たな契約に至るケースが多いようなのです。

「ウチは毎回チラシを入れているし、そんなことは前からやっとなよ」とみなさんおっしゃいます。

その通りです。

商品の紹介だけであれば、メーカーさんからの商品のパンフレットやお店で作られたチラシ等がありますし、もちろんそれらも配布されていらっしゃると思います。

ではなぜこの【おしらせ】欄が効果あるのでしょうか。

それは、経営者の方がご自身の言葉で書かれておられるからだと思います。

「には が効きますよ」「にはこういう効果がありますよ」「の取り扱いはじめました!」ということを経営者の方から宅配顧客の皆様へ直接伝える形になっているからだと思います。

チラシやパンフレットは万人に伝えるものです。しかもお客さんは見慣れていて「どうせまた似たような新商品の宣伝だろう」と思ってしまいます。

ところが、経営者・店長さんのことばで書かれたことというのは「個人」から「個人」へ伝える言葉となります。手紙でもそうですね。それを読むときには差し出し人の方の顔を思い浮かべながら読むはずで

立派なパンフレットにその「個人」の姿というのは中々見えませんよね。

しかし、ただ普通に書いただけではなかなか見て頂けません。そこでこの印刷だけをカラーでしたところ反応が上がったのです。

しかも、一色だけではなく「先月は赤だったので、今月は青」と自由に色を変えて見たところ、お客さんのほうから「こりゃ目立つよねー、今月はどんなことが書いてあるか毎月ついつい見てしまうよ」とおっしゃられたそうです。

色を変えるのはお客様に対してもインパクトをつけやすいですし、印刷時に特定のインクだけすくなくなるということもありません。

(ただ、これまでのところ最も反応が良かったのが「赤」のようですね。ここぞという時に「赤」を使うのがいいかもしれません)

以下が例です。

入金票 2008年 1月分 飛騨牛乳販売店 清水 0577-34-9513	領収書 2008年 1月分 飛騨牛乳販売店 清水 0577-34-9513 上記の通り 領収致しました。	請求書 2008年 1月分 飛騨牛乳販売店 清水 0577-34-9513
---	--	---

品名	2008年 1月分																															数量	単価	金額		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31					
高原牛乳1000	1	1				1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13				
			</																																	

でも、このシステムを最初に導入して頂いた販売店さんで試されたところ、効果がありました。

「たかが、請求書！されど請求書!ですね」

当社の「牛乳宅配顧客管理システム」は「お知らせ」の色を自由に変えることができますし、その内容も色々なパターンを用意する事ができます。請求書発行時に色を決めてメッセージの内容を決めてそのメッセージを送りたいお客さん用の請求書を印刷する。これだけです。

毎月発行する請求書に少しでも「お客様を共感させる情報」を盛り込んで共感していただければ売上アップに繋がります。

以上、牛乳販売店さんにおける私なりの情報の中からお役にたてる情報をまとめてみました。

もう既にみなさん御存じの情報かもしれませんが、実施済みの内容かもしれません。。

ただ、実際に実施されていて効果のあった情報ですのでもしまだ未実施の方であればお役に立てると思っています。

次ページ以降は、「顧客自由検索」機能を使った具体的なシステムの使い方を述べています。

ぜひご活用下さい。

1. 顧客自由検索

「メインメニュー」(最初の画面)から「顧客自由検索」のボタンをクリックすると開きます。この画面では、色んな条件を指定してその条件にあった顧客を抽出することができます。

まず、この画面の簡単な説明です。

画面上半分の「印刷項目」ですが、ここは抽出した顧客に関する項目が並べてありますのでその中から印刷したい項目をチェックします。チェックをすると項目が紫色になります。

(最初から紫色になっている項目もあります。これを基本情報と呼びます)

次に画面下半分の「検索項目」ですが、ここに抽出したい条件を入れます。

最後に「検索」ボタンをクリックすると、検索された顧客が画面に表示されます。

次ページ以降、使用例を使って説明します。

<使用例 1 >

今月の売上 3,000 円以上の顧客を抽出し、その顧客の基本情報（顧客名、住所等）と売上金額を印刷したい。

(1) 「印刷項目」の「今月売上金額」にチェックを入れます。

印刷する項目をチェックして下さい。
「印刷項目クリア」ボタンを押すと、初期の状態に戻ります。

印刷項目	<input checked="" type="checkbox"/> コースコード	<input type="checkbox"/> 住所2	<input type="checkbox"/> 今月請求高	<input type="checkbox"/> 顧客区分
	<input checked="" type="checkbox"/> コース	<input type="checkbox"/> TEL	<input type="checkbox"/> 前月繰越高	<input type="checkbox"/> 集金日
	<input checked="" type="checkbox"/> 顧客コード	<input checked="" type="checkbox"/> 配達状況	<input type="checkbox"/> 集金担当	<input type="checkbox"/> 配達摘要
	<input checked="" type="checkbox"/> 顧客名	<input type="checkbox"/> 今月売上本数	<input type="checkbox"/> 配達担当	<input type="checkbox"/> 顧客摘要
	<input type="checkbox"/> フリガナ	<input checked="" type="checkbox"/> 今月売上金額	<input type="checkbox"/> 集金方法	<input type="checkbox"/> 集金摘要
	<input checked="" type="checkbox"/> 住所1	<input type="checkbox"/> 今月消費税	<input type="checkbox"/> 翌月処理	<input type="checkbox"/> 摘要1

検索・抽出する条件を選択して「検索」ボタンをクリックして下さい。

(2) 「検索項目」の「今月売上金額」に以下のように「3000」～「999999」と入力します。

これは、売上額が 3000 円以上 999999 円以下の顧客を検索・抽出するという意味です。

ここで、カンマ(,)は入力する必要はありません。数字だけ入力してください。

また、右の「999999」は上限の数字なら何でも構いません。

集金担当	▼		~	▼	
配達担当	▼		~	▼	
集金方法	▼				
今月売上本数			~	ポイント数	
今月売上金額		3,000	~	999,999	
消費税			~		
請求金額			~		
前月繰越高			~		

(3) 入力が終わったら画面下の検索ボタンをクリックします。

検索	検索条件 クリア	印刷項目 クリア	終了
----	-------------	-------------	----

(4) すると、次のような画面に変わります。

検索され抽出された顧客が表示されます。右下に件数が表示されています。
 この場合は月の売上が 3000 円以上の顧客は「1 件」ということになります。
 尚、ここで表示されている項目は先ほど「印刷項目」で指定した項目ではなく、決められた項目です。
 画面上で確認をするのみです。



(5) 印刷

それでは、印刷するために画面下の「印刷プレビュー」のボタンをクリックして下さい。
 すると以下のように「印刷項目」で指定した項目が表示されますので上の「ファイル」「印刷」をクリックして印刷してください。
 もちろん、「印刷プレビュー」ではなくいきなり「印刷」ボタンをクリックして印刷しても構いません。

顧客自由検索

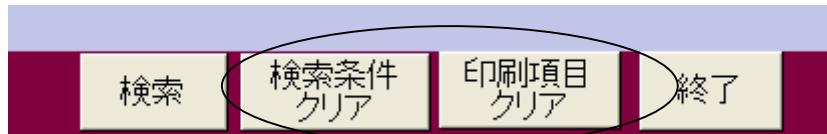
コースコード	コース	顧客コード	顧客名	住所1	配達状況	今月売上金額
1	コース1	2	河野弘明	防府市田島318-1	契約中	¥3,160
	合計	1				

(6) 印刷が終了したら 5. のプレビュー画面を閉じます。

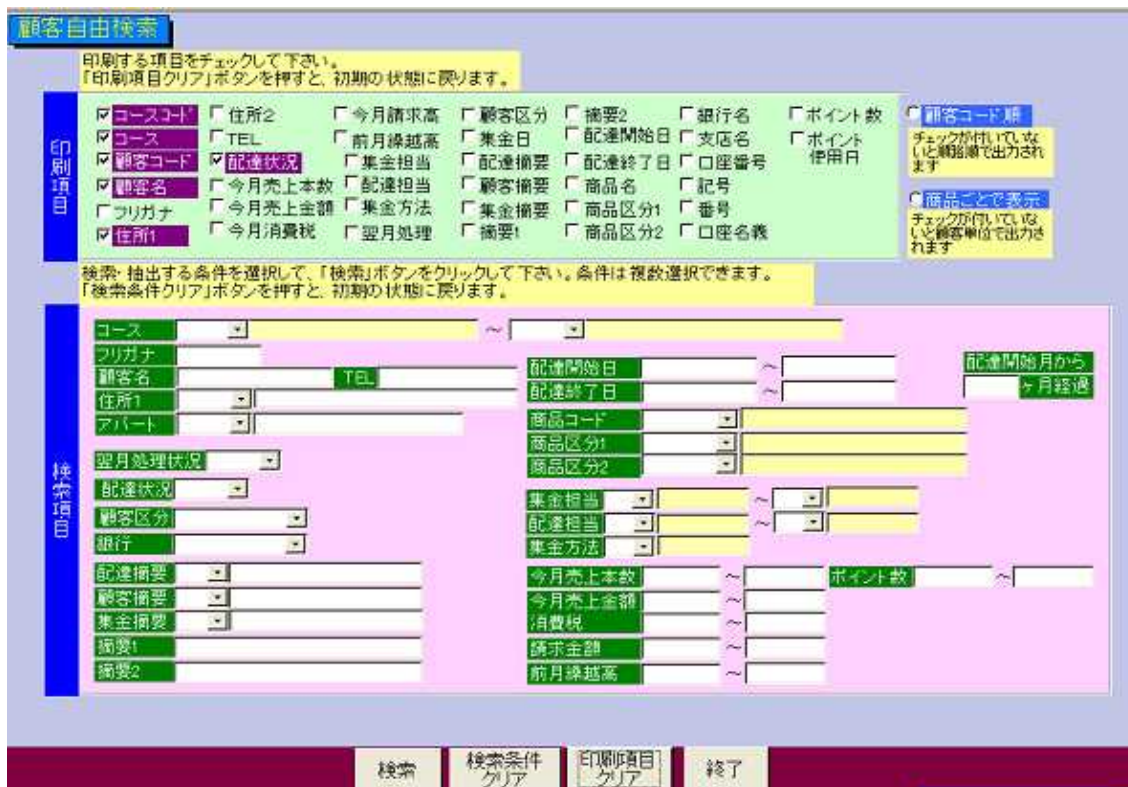
4. の画面になるので「前の画面に戻る」ボタンをクリックします。
すると最初の 1. の画面に戻ります。

(7) 「検索項目」・「印刷項目」のクリア

続けて別の条件で検索を行う時、「検索条件クリア」「印刷項目クリア」ボタンをクリックします。



すると、指定した条件がクリアされて最初の状態になります。



顧客自由検索

印刷する項目をチェックして下さい。
「印刷項目クリア」ボタンを押すと、初期の状態に戻ります。

印刷項目

<input checked="" type="checkbox"/> コースコード	<input type="checkbox"/> 住所2	<input type="checkbox"/> 今月請求高	<input type="checkbox"/> 顧客区分	<input type="checkbox"/> 摘要2	<input type="checkbox"/> 銀行名	<input type="checkbox"/> ポイント数	<input type="checkbox"/> 顧客コード期
<input checked="" type="checkbox"/> コース	<input type="checkbox"/> TEL	<input type="checkbox"/> 前月繰越高	<input type="checkbox"/> 集金日	<input type="checkbox"/> 配達開始日	<input type="checkbox"/> 支店名	<input type="checkbox"/> ポイント 使用日	チェックが付いていない と顧客単位で出力されます
<input checked="" type="checkbox"/> 顧客コード	<input checked="" type="checkbox"/> 配達状況	<input type="checkbox"/> 集金担当	<input type="checkbox"/> 配達摘要	<input type="checkbox"/> 配達終了日	<input type="checkbox"/> 口座番号		<input type="checkbox"/> 商品コード表示
<input type="checkbox"/> 顧客名	<input type="checkbox"/> 今月売上本数	<input type="checkbox"/> 配達担当	<input type="checkbox"/> 顧客摘要	<input type="checkbox"/> 商品名	<input type="checkbox"/> 記号		チェックが付いていない と顧客単位で出力されます
<input type="checkbox"/> フリガナ	<input type="checkbox"/> 今月売上金額	<input type="checkbox"/> 集金方法	<input type="checkbox"/> 集金摘要	<input type="checkbox"/> 商品区分1	<input type="checkbox"/> 番号		
<input checked="" type="checkbox"/> 住所1	<input type="checkbox"/> 今月消費税	<input type="checkbox"/> 翌月処理	<input type="checkbox"/> 摘要1	<input type="checkbox"/> 商品区分2	<input type="checkbox"/> 口座名義		

検索・抽出する条件を選択して、「検索」ボタンをクリックして下さい。条件は複数選択できます。
「検索条件クリア」ボタンを押すと、初期の状態に戻ります。

検索項目

コース	フリガナ	顧客名	住所1	アパート	翌月処理状況	配達状況	顧客区分	銀行	配達摘要	顧客摘要	集金摘要	摘要1	摘要2	配達開始日	配達終了日	商品コード	商品区分1	商品区分2	集金担当	配達担当	集金方法	今月売上本数	今月売上金額	消費税	請求金額	前月繰越高	ポイント数	配達開始月から 1ヶ月経過
-----	------	-----	-----	------	--------	------	------	----	------	------	------	-----	-----	-------	-------	-------	-------	-------	------	------	------	--------	--------	-----	------	-------	-------	------------------

検索 検索条件クリア 印刷項目クリア 終了

< 使用例 2 >

配達開始から 3 ヶ月経った顧客を抽出したい場合

次に、配達開始から当月までに 3 ヶ月経った顧客を抽出する場合があります。統計的に見て新規のお客さんの場合、配達開始から 3 ヶ月後に休止・解約(配達ストップ)されるお客さんが多いようです。(あくまで統計上です・・・)

そこで、配達開始から当月まで 3 ヶ月経ったお客さんを抽出できればそのお客さんに対してなんらかのアプローチをかけることができます。

(電話を掛けて「ありがとうございます、今後とも宜しく願いいたします」というだけでも解約率が違うそうです)

< 前提条件 >

但し、そのためには前提条件として「顧客管理」の画面から「配達開始日」を入力しておく必要があります。(この日付を元にして検索しますので)

木	金	土	日	配達開始日	配達変更日	配達終了日
2				2007/02/10	1日おき	セット
						削除

(1) 印刷項目の指定

印刷項目としては、「基本情報」の他にとりあえず「今月売上金額」と「配達開始日」を指定します。

印刷項目	<input checked="" type="checkbox"/> コースコード	<input type="checkbox"/> 住所2	<input type="checkbox"/> 今月請求高	<input type="checkbox"/> 顧客区分	<input type="checkbox"/> 摘要2	<input type="checkbox"/> 銀行名
	<input checked="" type="checkbox"/> コース	<input type="checkbox"/> TEL	<input type="checkbox"/> 前月繰越高	<input type="checkbox"/> 集金日	<input checked="" type="checkbox"/> 配達開始日	<input type="checkbox"/> 支店名
	<input checked="" type="checkbox"/> 顧客コード	<input checked="" type="checkbox"/> 配達状況	<input type="checkbox"/> 集金担当	<input type="checkbox"/> 配達摘要	<input type="checkbox"/> 配達終了日	<input type="checkbox"/> 口座番号
	<input checked="" type="checkbox"/> 顧客名	<input type="checkbox"/> 今月売上本数	<input type="checkbox"/> 配達担当	<input type="checkbox"/> 顧客摘要	<input type="checkbox"/> 商品名	<input type="checkbox"/> 記号
	<input type="checkbox"/> フリガナ	<input checked="" type="checkbox"/> 今月売上金額	<input type="checkbox"/> 集金方法	<input type="checkbox"/> 集金摘要	<input type="checkbox"/> 商品区分1	<input type="checkbox"/> 番号
	<input checked="" type="checkbox"/> 住所1	<input type="checkbox"/> 今月消費税	<input type="checkbox"/> 翌月処理	<input type="checkbox"/> 摘要1	<input type="checkbox"/> 商品区分2	<input type="checkbox"/> 口座名義

(2) 検索項目の指定

次に検索項目はここに「3」と入力します。

配達開始月から
3ヶ月経過

入力後、「検索」ボタンをクリックします。

後は<入力例 1>に同じです。

ここで指定する「 3 ヶ月後」というのはあくまで月単位で見ているので現在処理月が「5月」で配達開始日が「2/10」や「2/25」の2月中の場合、「3 ヶ月後」ですべて抽出できます。

< 使用例 3 >

2月生まれのお客さんを検索したい

だれでも誕生日にプレゼントを貰うとうれしいものです。自由検索を使って指定した誕生日のお客さんを抽出することが出来ます。

< 前提条件 >

前提条件としては、「顧客管理」画面の下の「詳細」ボタンを押して表示される画面（以下参照）



の「摘要1」「摘要2」「配達摘要」「顧客摘要」「顧客摘要」「集金摘要」「住宅摘要」のどれかの項目に誕生日を入れておきます。

ここでは「顧客摘要」に入れています。（入力時は で囲まれたところに直接入力してください）
例では「2 / 14」と入力しています。

< 注意 >

入力時は「半角」(2/14)か「全角」(2 / 14)どちらでも構いませんが、どちらかに統一して入れる様にして下さい。入力に統一性がないと検索できたり出来なかつたりしますので。

その他顧客情報

顧客コード	2	コース	1	-	100
顧客名	河野弘明				
銀行		顧客区分			
支店		配達摘要	0		
口座種別		顧客摘要	0	2/14	→ 2/14
口座番号		集金摘要	0		
口座名義カナ		住宅摘要			
口座名義					
郵便局名					
記号					(5桁)
番号					(8桁)
摘要1					
摘要2					

F10 登録 キャンセル

入力したら「登録」ボタンを押します。

(1) 印刷・検索項目

「印刷項目」はとりあえず「基本情報」と「顧客摘要」をチェックします。その他印刷したい項目があればチェックして下さい。

<input checked="" type="checkbox"/> コースコード	<input type="checkbox"/> 住所2	<input type="checkbox"/> 今月請求高	<input type="checkbox"/> 顧客区分
<input checked="" type="checkbox"/> コース	<input type="checkbox"/> TEL	<input type="checkbox"/> 前月繰越高	<input type="checkbox"/> 集金日
<input checked="" type="checkbox"/> 顧客コード	<input checked="" type="checkbox"/> 配達状況	<input type="checkbox"/> 集金担当	<input type="checkbox"/> 配達摘要
<input checked="" type="checkbox"/> 顧客名	<input type="checkbox"/> 今月売上本数	<input type="checkbox"/> 配達担当	<input checked="" type="checkbox"/> 顧客摘要
<input type="checkbox"/> フリガナ	<input type="checkbox"/> 今月売上金額	<input type="checkbox"/> 集金方法	<input type="checkbox"/> 集金摘要
<input checked="" type="checkbox"/> 住所1	<input type="checkbox"/> 今月消費税	<input type="checkbox"/> 翌月処理	<input type="checkbox"/> 摘要1

「検索項目」は「顧客摘要」のところに以下のように入力します。

配達摘要	
顧客摘要	2/
集金摘要	
摘要1	
摘要2	

→ 2/

「3月生まれ」の場合は「3 / 」と入力します。この意味は
<「顧客摘要」に入力されている文字で「3 / 」を含むものを検索する>ということなのです。ですので誕生日を「2 / 14」「2 / 6」と入力していればどちらにも「2 / 」が含まれるため見つけてくることが出来ます。

「検索」ボタンを押し、次の画面で「印刷プレビュー」を押すと以下のように表示されますので印刷をして下さい。

顧客自由検索

コースコード	コース	顧客コード	顧客名	住所1	配達状況	顧客摘要
1	コース1	2	河野弘明	防府市田島3 1 8 - 1	契約中	2/14
1	コース1	1	田村	防府市田島	契約中	2/25
	合計	2				

この他にも、よく使われている使い方や効果的な使い方を以下に載せています。

	目的	検索項目	指定する内容
1	過去、牛乳を取っていた顧客の中で、9月～10月にかけて休止（解約）した顧客	かつ	
		配達終了月	9～10
2	過去、牛乳を取っていた顧客の中で、4月～5月に配達を開始した顧客	かつ	
		配達状況	休止
3	特定の商品を取っている顧客の抽出	配達開始月	4～5
		配達状況	休止
4	現在、契約（配達）中の顧客数	商品コード	検索したい商品コード
		または	
5	現在、休止（解約）中の顧客数	配達状況	契約中
		または	
6	ポイント数	請求金額	1～999999
		配達状況	休止
7	振替の顧客数	請求金額	0～0
		配達状況	休止
8	自由検索で抽出したデータの EXCEL への出力	ポイント数	抽出したいポイント数
		集金方法	振替

1、2のように複数の検索項目を同時に指定することも出来ます。この場合いずれの条件も満たす顧客を検索・抽出してきます。

(例) 1の場合

配達状況が休止 かつ 配達終了月が9月～10月の顧客 が抽出されます。

「顧客自由検索」は以上のように、あらゆる項目を検索条件として顧客を抽出することが出来ます。ぜひ、存分に利用してください。

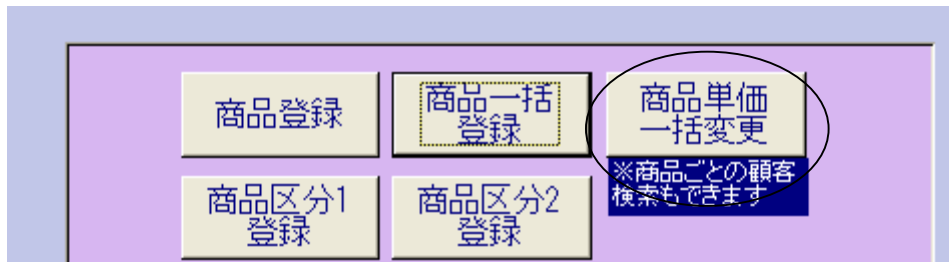
以降は、その他の便利な機能です。ご参考までに載せました。

2. 単価の一括変更

商品単価が変更になった時、一度にすべての顧客のその商品の単価を変更することが出来ます。

「メインメニュー」(最初の画面)から「マスター登録・引落データ作成」をクリックします。

「マスター登録」の画面から「商品単価一括変更」をクリックします。



すると以下の画面が表示されます。

コース	コード	顧客名	商品コード	商品名	売価	原価	税区分	本数
1	2	河野弘明	2	ヨーグルト	¥110	¥30	外税	8
1	2	河野弘明	4	コーヒー牛乳	¥130	¥70	外税	12
1	2	河野弘明	3	健康牛乳	¥100	¥50	外税	12
1	1	田村	4	コーヒー牛乳	¥130	¥70	外税	4
1	1	田村	1	牛乳300	¥100	¥50	外税	8
1	3	河野	2	ヨーグルト	¥100	¥30	外税	16
2	4	小島健一	1	牛乳300	¥100	¥50	外税	26
2	5	村田	3	健康牛乳	¥120	¥50	外税	15

例えば、コーヒー牛乳の売価を「130円」「135円」に変更する場合

(1) 商品をコーヒー牛乳に指定します。

すると、コーヒー牛乳を取っている顧客だけが下に表示されます

コース	コード	顧客名	商品コード	商品名
1	2	河野弘明	4	コーヒー牛乳
1	1	田村	4	コーヒー牛乳

ここで、一人一人単価が違う場合は直接「売価」を修正していきます。
一括で 135 円にする場合は、画面下の「売価一括変更」ボタンをクリックします。

ここで、「5円」と入力し、「上げる」となっているのを確認して「実行」ボタンをクリックします。

「OK」をクリックします。

すると、「売価」の部分が「135 円」に変更されました。

売価	原価	税区分	本数
¥135	¥70	外税	12
¥135	¥70	外税	4

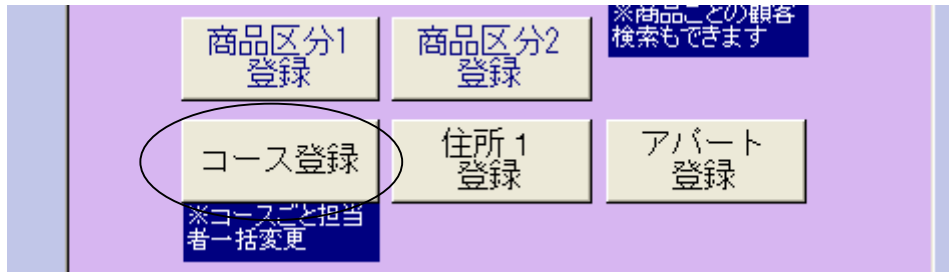
「終了」ボタンをクリックすると以下のようなメッセージが出ます。

「OK」をクリックすると、顧客データの売上金額に反映されます。

3. 担当者の一括変更

あるコースの配達担当が変わったとき一度にそのコースのすべての顧客の配達担当を変更することができます。

「マスター登録・引落データ作成」から「コース登録」をクリックします。



「コース登録」の画面が表示されます。

コース登録

コースコード	<input type="text"/>	コース料	<input type="text"/>
コース名	<input type="text"/>	集金料掛率	<input type="text"/> % (整数)
集金担当	<input type="text"/>	配達料掛率	<input type="text"/> %
配達担当	<input type="text"/>		

コード	コース名	集金人	配達人	コース料	集金料掛
1	コース1	かわの	かわの		
2	コース2	村松	村松		

ここではコースを登録する他にそのコースの「集金人」、「配達人」を設定し、現在の顧客データに反映させることができます。

例として、コース2の配達人を「村松」から「田中」に変更し、顧客データの配達担当の方にも反映させてみます。

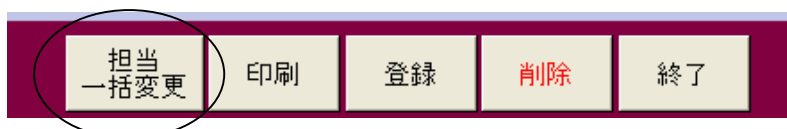
(もちろん、「田中」は前もって「担当者登録」から登録しておく必要があります。)

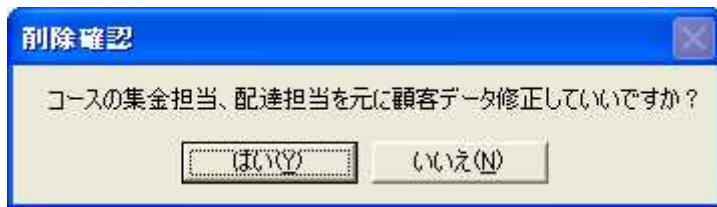
「コース2」をダブルクリックして上に表示させ、配達担当を「田中」に変えます。

コースコード	2
コース名	コース2
集金担当	2 村松
配達担当	8 田中

コード	コース名	集金人	配達人	コース料	集金料掛
1	コース1	かわの	かわの		
2	コース2	村松	田中		

下の「担当一括変更」ボタンをクリックします。





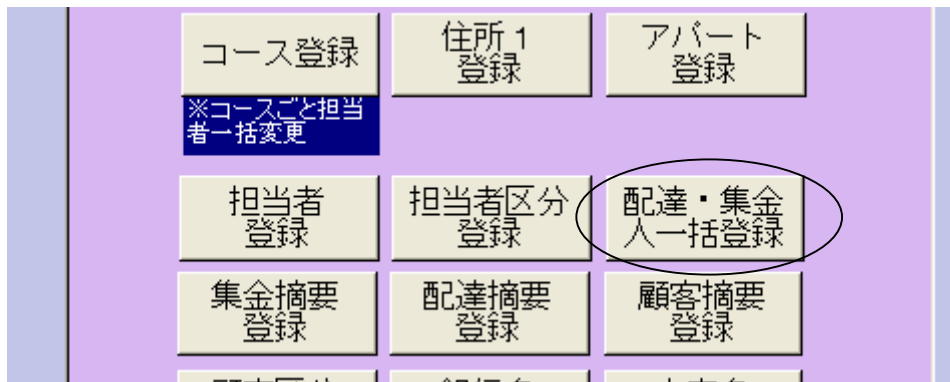
「はい」をクリックします。以下のメッセージが出れば終了です。



4. 担当者の一部変更

あるコースの配達担当が一部の顧客について変わったとき一覧を見ながらそのコースの配達担当を変更することができます。

「マスター登録・引落データ作成」から「配達・集金人一括登録」をクリックします。



コースを指定すると下図のように各顧客に対する「集金担当」、「配達担当」が出ますのでここで直接自由に変更することができます。

A screenshot of a data table with a dropdown menu set to 'コース1'. The table has columns for '顧客コード', '順路', '顧客名', '集金担当', '配達担当', and '集金区分'. The data rows are highlighted in yellow.

顧客コード	順路	顧客名	集金担当	配達担当	集金区分
2	000100	河野弘明	1 かわの	1 かわの	0 集金
1	000200	田村	1 かわの	1 かわの	0 集金
3	000300	河野	1 かわの	1 かわの	0 集金

以上、顧客登録や請求書発行等の日常的な使い方のほかに「こういう使い方もありますよ」というのを載せて見ました。

皆様方で「こういうことはできないのか?」とか「このボタンは何のためにあるのか?」とか疑問に思われることもまだまだあると思います。

その時は、メールでも TEL でも結構ですのでお気軽にお問い合わせ下さい。

TEL の場合は、あいにくフリーダイヤルを設けていませんので、こちらに一度掛けて頂ければすぐに折り返しお電話致します。

(電話料金はできるだけ当方で負担したいと思っていますので)

最後までご覧頂き、ありがとうございました。心より厚く御礼申し上げます。末筆ながら貴社のますますのご発展をお祈り申し上げます。

皆様のお仕事に本システムがより多くの貢献をすることを願っております。

〒747-0834 山口県防府市田島 3 1 8 - 1 2

(有)システムオフィス河野

河野弘明

TEL 0 8 3 5 - 2 4 - 3 5 9 8

FAX 0 8 3 5 - 2 4 - 3 5 9 7

www.h-kawano.com

e-mail info@h-kawano.com