All Gather CRM

これさえあれば何もいらない
日々の業務を全方位的に支援



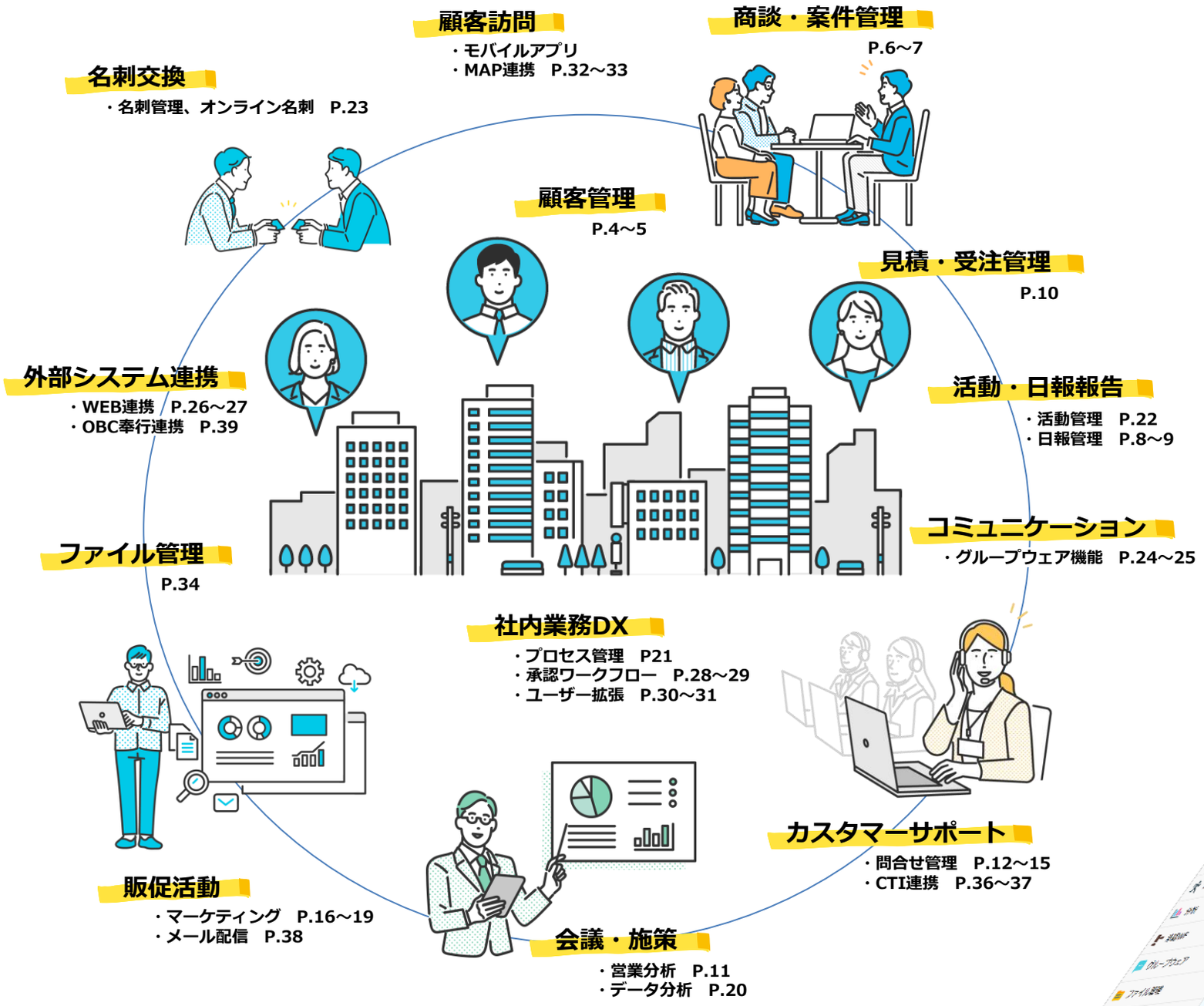
AIを搭載してさらにアップグレード

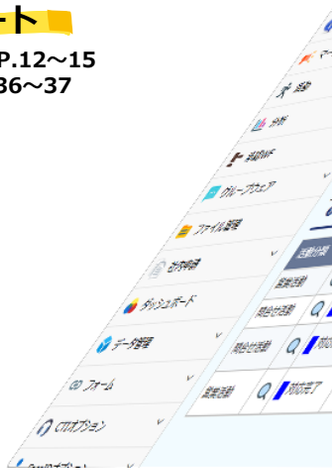
All Gather CRM V3

SOLID ADVANCE

全方位、あらゆる角度から支援する
ビジネスに必要な全ての機能を搭載した
国産CRMパッケージ

All Gather CRMには様々な仕事が集結しています。





✓AI活用の機能を実装
✓自社の業務に合わせ柔軟に拡張可能
✓小規模から大規模組織までをカバー
✓クラウド、オンプレミス環境の選択が可能



精度の高い**顧客データ基盤**と、
あらゆる**活動データ**を
全て”**All Gather**”へ蓄積し、
分析・活用することで強い組織を構築

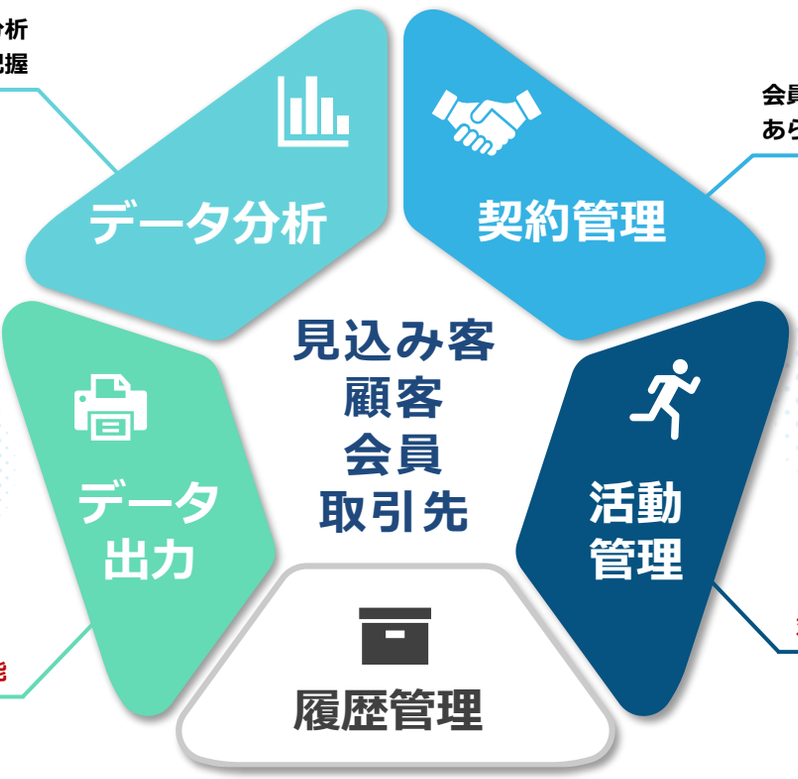
All Gather CRMの優位性の一つである「セルフ拡張」機能は、
組織が抱える複雑なプロセスの自動化、DX化を実現。
魅力的な価格と充実したサポートにより、多くの利用者様から高評価を頂いております。



顧客管理をもっとかんたんに、スマートに
お客様独自の拡張もスムーズに実現します。

様々な視点でデータを分析
顧客の嗜好やニーズを把握

会員・賃貸・保守など
あらゆる契約を柔軟に管理



登録データはお好みの
フォーマットで出力可能

日々の活動をデータ化
対応履歴や進捗を管理



あらゆる業種に
フィット!!

毎日使いたくなるシンプルなデザイン

分かりやすくて使いやすい機能性と操作性を追求

タブの切替だけで顧客の履歴情報を簡単に、素早く確認



タブ表示で素早く情報を切替

【関連タブ画面】



活動管理で対応履歴を詳細に共有



【活動一覧画面】

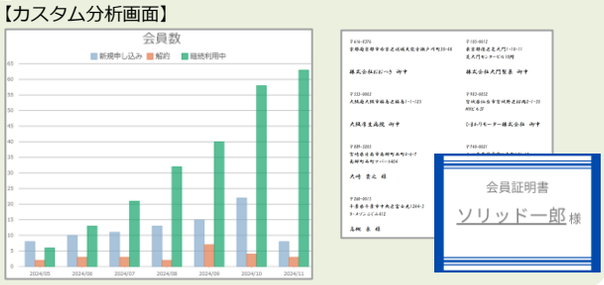
状態	件名	内容
対応完了	見積依頼	新しいキャンペーンモデルを現地訪問しご提案。 前向きに検討したいとのことで見積もり依頼を受付ました。
対応完了	見積もり提示	お客様先を訪問し、見積もりを提示。 他社からも見積もりをとっていたようで、価格が高いと指摘を受けました。
対応完了	現地提案	新店舗オープンに伴い、PC8台の提案。 お得なキャンペーンモデルを紹介したところ感触も良く、 すぐに社内検討していただけるとのこと。





データを自由に分析・帳票出力

【カスタム分析画面】



運用に合わせて簡単カスタマイズ



【オブジェクト設定画面】



関連機能（顧客管理）

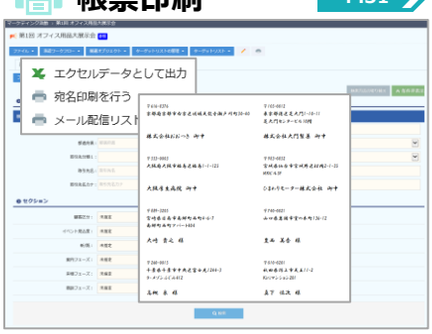
名刺管理 P.23



活動 P.22



帳票印刷 P.31



営業支援（ＳＦＡ）

営業活動を加速する、組織を強化する
営業を革新するための全てが揃っています。

名刺を素早くデジタル化
安全かつ効率的に管理

過去の提案や商談内容も
営業案件でしっかり管理

自社運用に最適な
明細画面を選択

受注・売上の実績も管理
見積もりから簡単変換

AI搭載
面倒な日報も簡単作成
AIが内容を評価し要約

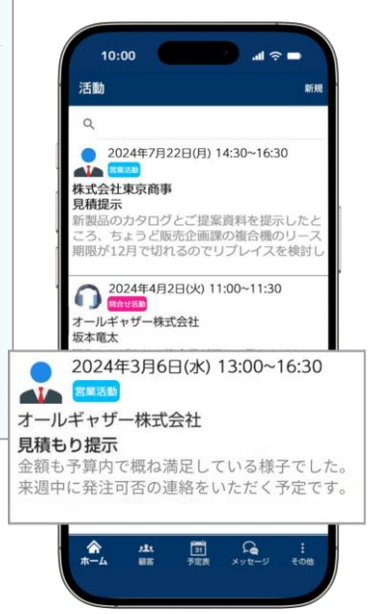




【営業案件詳細画面】



【見積もり詳細画面】



案件の進捗、活動履歴、見積もり情報もすべて集約

忙しい営業担当の日々の業務を徹底支援

営業プロセスを効率化し、チームのパフォーマンスと成果を最大化

**スケジュールや名刺の管理、
活動登録、日報報告まで
かんたんスピーディーに完了！**

【スケジュール画面】



スケジュールから直感的に営業活動を登録。スキルが無くても操作しやすい!



商談内容はアプリでも登録可能。日報報告はAIのフォローで簡単作成！



訪問時に受取った名刺は名刺管理で簡単登録！

【見積もり詳細画面】



**見積作成から承認申請、
受注処理までワンストップで完了！**

【営業案件詳細画面】





見積を作成して上司に承認申請

無事に成約!
見積データから
ワンクリックで売上
データを作成

上司はリアルタイムで
商談進捗状況を確認

【進捗管理画面】



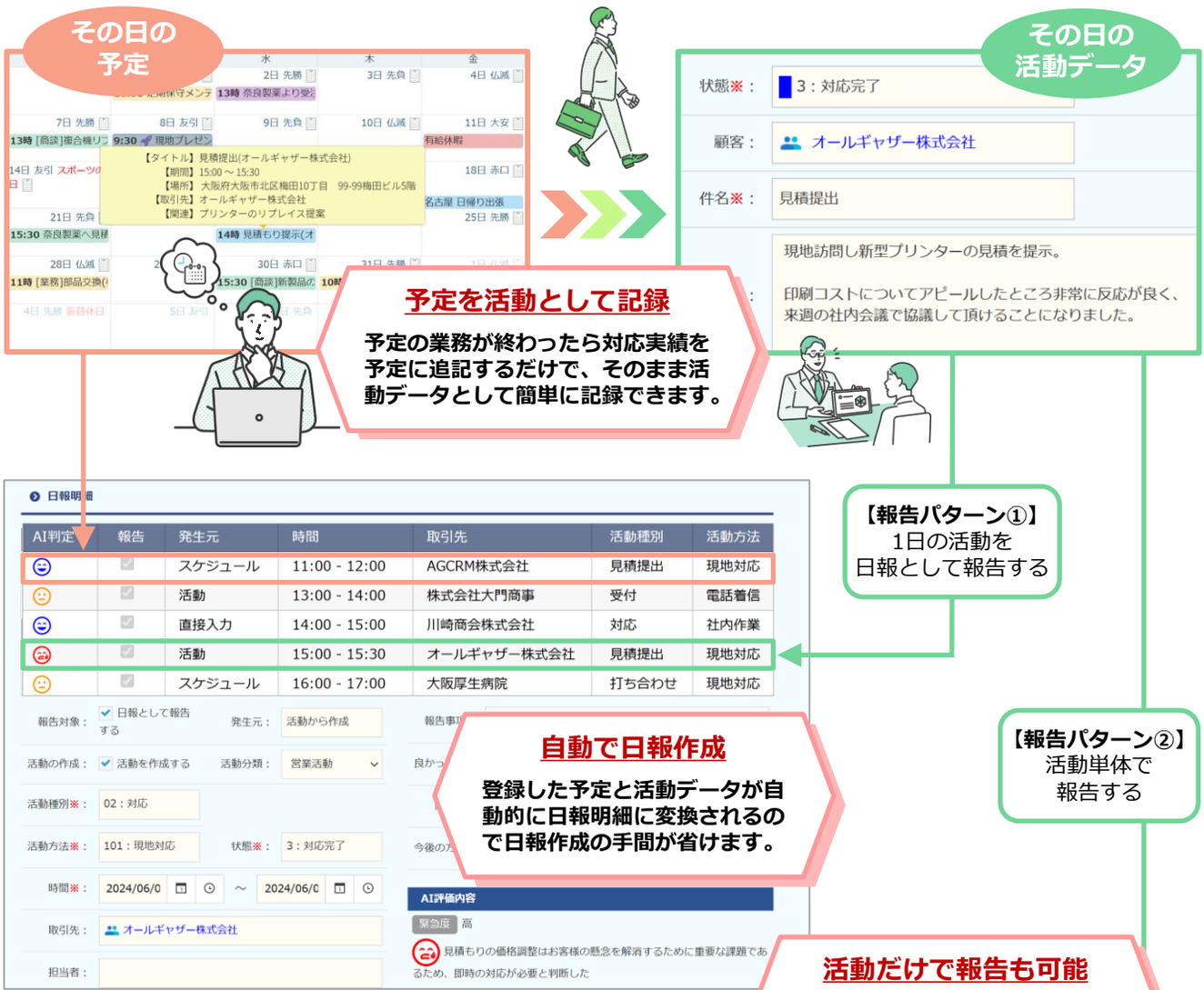
売上データや
案件の進捗状況等を
会議資料として活用

【受注前年比画面】



営業支援（ＳＦＡ）

面倒な日報作成が驚くほど簡単に
登録済みのスケジュールと活動データがその日の日報として自動変換



【日報詳細画面】

【AI評価画面】

おすすめポイント



日報作成は1つ1つの活動を日報として細かく報告する**日報明細入力**と、1日の終わりにその日の総括を報告する**日報簡易入力**が可能です。

日報簡易入力ではモバイルアプリからも日報を作成できるので移動や待ち時間を有効活用し、手軽に日報の作成や報告が行えます。

日報報告をAIがサポートしてより的確な報告を実現

AIが報告内容を分析し改善点を日報報告者へアドバイス

日報作成

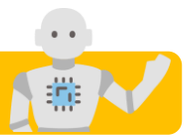


【日報詳細画面】

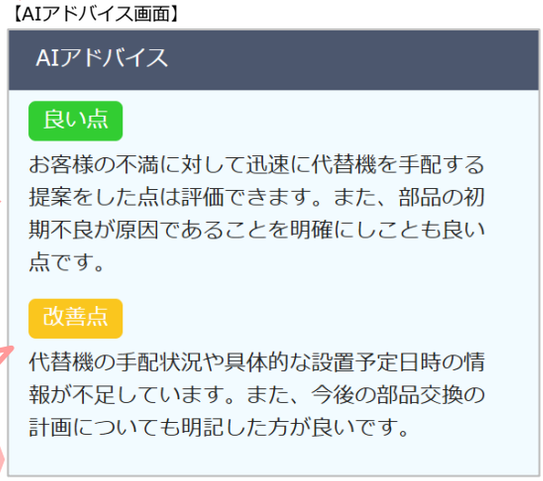


AIアドバイス

AI搭載



【AIアドバイス画面】



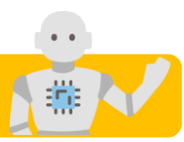
改善点をアドバイス

AIが不足や明記すべき内容を的確にアドバイスしてくれるので、報告者は日報を修正し、質を向上させるだけでなく、自身の報告スキルの向上にもつなげることができます。

日報確認をAIがアシストして管理者の負担を軽減

AIが報告内容を要約し次回アクションを管理者へ提案

AIリマインダー



【AIリマインダー画面】

AI搭載

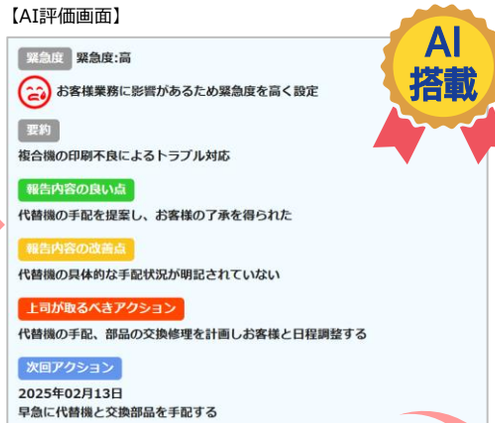


日報確認



【AI評価画面】

AI搭載





重要な報告をリマインド

AIが重要な報告や直近アクションが必要な報告をリマインド、AI評価内容を参考に管理者は報告者に対して迅速かつ的確なアドバイスが可能になります。

報告者に対するアドバイスや確認も日報からメッセージを送信して素早く行うことが可能です。



シンプル明細から本格明細まで選べる4つのテンプレート

自社運用に合わせてさらに項目追加などテンプレートの拡張も可能

【シングル明細テンプレート①】

基本 | 明細 | 受注 | ファイル

行	商品名	数量	単位	提供価格(単価)	見積金額	単位原価	見積原価	備考1
1	ノートパソコン NotePro3300	8	台	110,000	880,000	91,000	728,000	ヘッドセット付き
2	デスクトップパソコン DeskPro9000	7	台	140,000	980,000	114,000	798,000	モニター付き

税抜合計金額	1,860,000円	原価計	1,526,0
消費税合計	186,000円	値引前合計金額	1,86
合計金額	2,046,000円	粗利計	3

追加

備考1	入荷日
ヘッドセット付き	4月7日入荷予定
ニター付き	4月14日入荷予定

項目の追加や並び替えが可能

明細画面は4種類のテンプレートが選択可能で、選んだテンプレートに項目を追加したり並び順を調整することで、入荷日や付属品情報など自社運用に最適な明細を作成できます。

【シングル明細テンプレート②】

基本 | 明細 | 受注 | ファイル

行	売上区分	商品	商品名	数量	単位	提供価格(単価)	見積金額	単位原価	見積原価	粗利額	粗利率	備考
1	0:売上	ノートパソコン	ノートパソコン NotePro3300	8	台	110,000	880,000	91,000	728,000	152,000	17	
2	0:売上	デスクトップパソコン	デスクトップパソコン DeskPro9000	7	台	140,000	980,000	114,000	798,000	182,000	18	

税抜合計金額	1,860,000円	原価計	1,526,000円				
消費税合計	186,000円	値引前合計金額	1,860,000円	値引額	0円	値引率	0%
合計金額	2,046,000円	粗利計	334,000円	利益額	334,000円	利益率	18%

【シングル明細テンプレート③】

基本 | 明細 | 受注 | ファイル

行…	売上区分	商品	商品コード…	商品名	数量	単位	提供価格(単価)	見積金額	単位原価	見積原価	粗利額	粗利率	備考1	備考2	備考3
1	0:売上	ノートパソコン	0163	ノートパソコン NotePro3300	8	台	110,000	880,000	91,000	728,000	152,000	17			
2	0:売上	デスクトップパソコン	0164	デスクトップパソコン DeskPro9000	7	台	140,000	980,000	114,000	798,000	182,000	18			

税抜合計金額	1,860,000円	原価計	1,526,000円				
消費税合計	186,000円	値引前合計金額	1,860,000円	値引額	0円	値引率	0%
合計金額	2,046,000円	粗利計	334,000円	利益額	334,000円	利益率	18%

【OBC奉行明細テンプレート】

基本 | 明細 | 受注 | ファイル

行		区分	商品 / 商品選択 / 商品コード / 商品名1	箱数 / 数量	標準価格(単価) / 単位 / 商品名2	提供価格(単価) / 単位原価 / 商品名3	金額 / 原価	粗利率 / 粗利額	消費税 / 掛率
1		0:売上	ノートパソコン / 商品コード 0163 / ノートパソコン NotePro3300	8	110,000 / 台	110,000 / 91,000 / 728,000	880,000 / 728,000	17 / 152,000	税抜 10% / 100
2		0:売上	デスクトップパソコン / 商品コード 0164 / デスクトップパソコン DeskPro9000	7	140,000 / 台	140,000 / 114,000 / 798,000	980,000 / 798,000	18 / 182,000	税抜 10% / 100

税抜合計金額	1,860,000円	原価計	1,526,000円				
消費税合計	186,000円	値引前合計金額	1,860,000円	値引額	0円	値引率	0%
合計金額	2,046,000円	粗利計	334,000円	利益額	334,000円	利益率	18%

出力

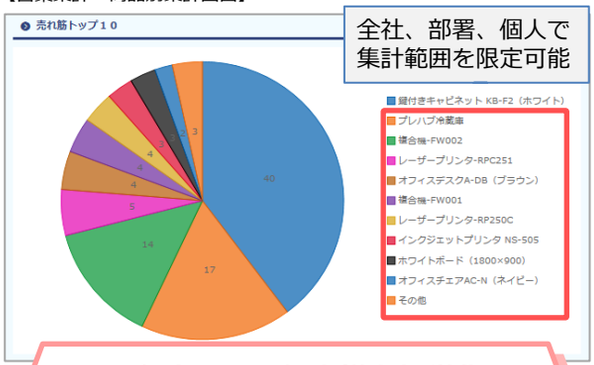


自社オリジナル帳票で出力

帳票フォーマットはExcelで設定可能なため、自社オリジナルの帳票を柔軟に作成・出力できます。

売れ筋商品や購買実績からさらなるターゲットを創出
リアルタイム集計とデータ分析で素早い営業戦略を立案

【営業集計　商品別集計画面】



人気商品・お得意様を視覚化

商品や顧客ごとに売上金額を集計し、注力すべきポイントを明確にすることで、効果的な営業戦略を立案することができます。

RFM分析で リピーター獲得へ

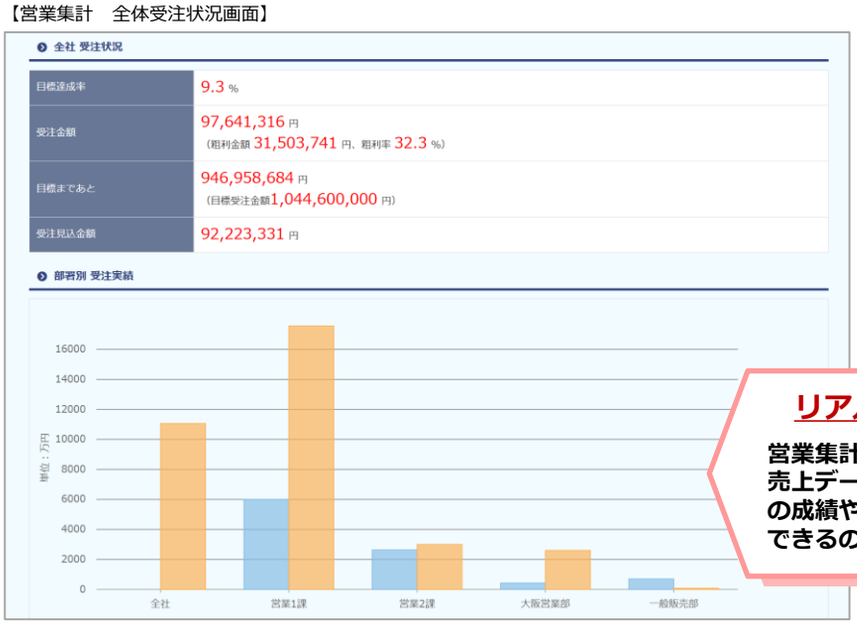


お客様を「直近の購入日」「購入回数」「購入金額」の3つの指標で分析。的確なマーケティングを実現します。

新規顧客をリピーターに！

リピーター獲得の為に、ターゲットを分析。リピーター獲得のキャンペーンやマーケティング活動を効率よく重点的に実施します。

【営業集計　全体受注状況画面】





リアルタイムで営業成績を確認

営業集計機能ではCRMに登録された受注や売上データをリアルタイムで集計、部署毎の成績や全体の目標達成率など瞬時に確認できるので営業会議にも活用できます。

関連機能（営業支援）

承認ワークフロー P.28



名刺管理 P.23



メッセージ P.24

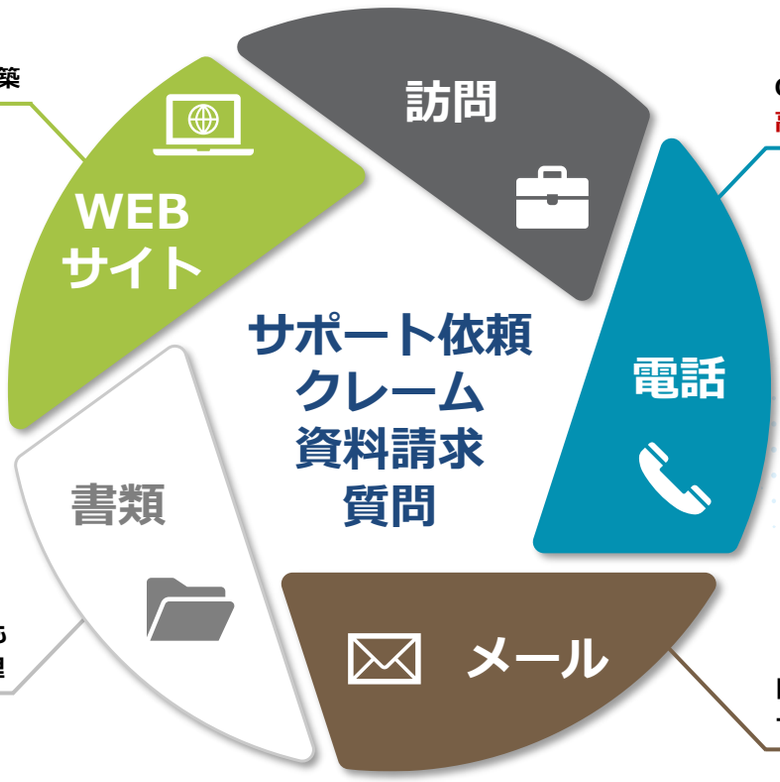


問合せ管理

もっとスピーディーに、情報を正確に
顧客に合わせた高品質サポートを提供します。

自社サイトとAPIで連携
効率的な問合せ管理を構築

CTI連携で高品質で
高機能な電話業務を実現



写真やFAXなどの情報も
データ化しまとめて管理

問合せからダイレクトに
サポートメールを送信



【問合せ詳細画面】



【ダッシュボード画面】



的確なサポートで企業や製品の信頼を獲得、顧客満足度向上

問合せ情報を共有しながら素早い顧客対応を実現

関係者で情報を共有し、リマインダーやメッセージで対応漏れを防止



顧客

問合せ発生

問合せを受付
案件を登録



【問合せ案件詳細画面】



自動
通知

重要な問合せを見逃さない

お問合せの発生を見落とさないように、担当者や管理者へメールやメッセージで通知することが可能です。

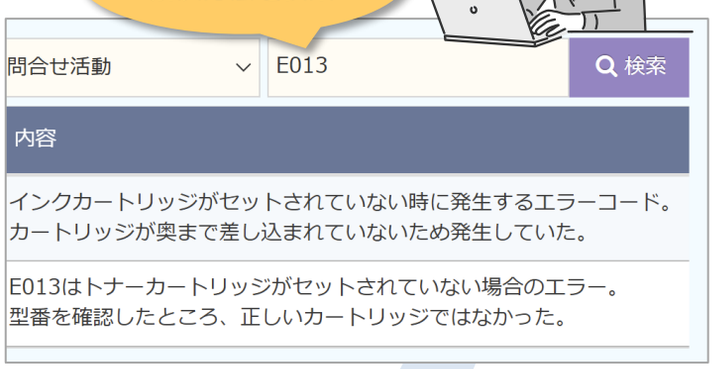
重要・緊急の問合せが
発生したら通知





過去の対応履歴から
解決方法を検索





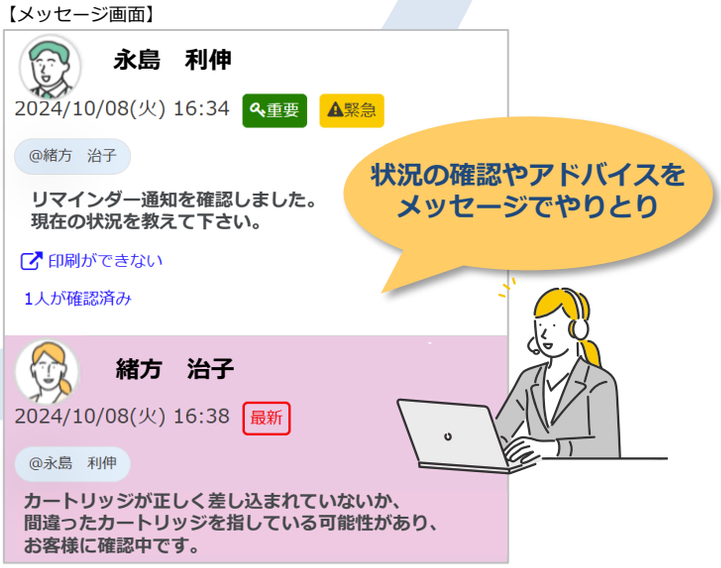
進捗状況を
リアルタイムで確認





【進捗管理画面】

【メッセージ画面】



状況の確認やアドバイスを
メッセージでやりとり

問合せ管理

問合せ対応状況をリアルタイムで把握

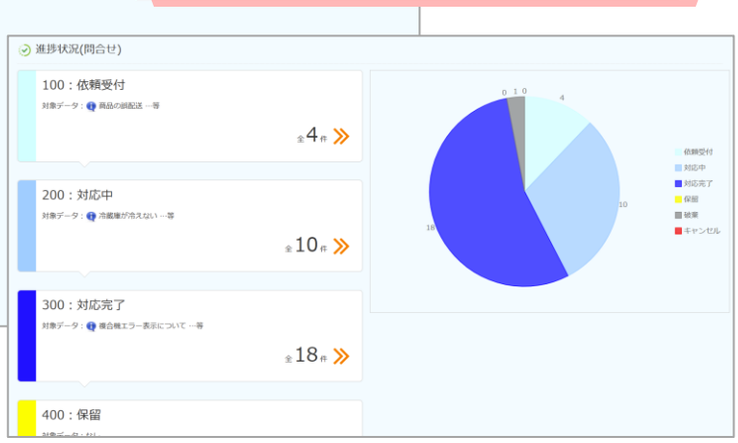
ダッシュボードや進捗管理機能で問合せ対応状況を素早く確認

【ダッシュボード画面】



「今すぐ知りたい情報」を素早く確認

ダッシュボードは全社、部署、個人単位で表示内容を設定できるので、業務に必要な情報を素早く把握し、効率的な業務遂行を支援します。



【進捗管理画面】

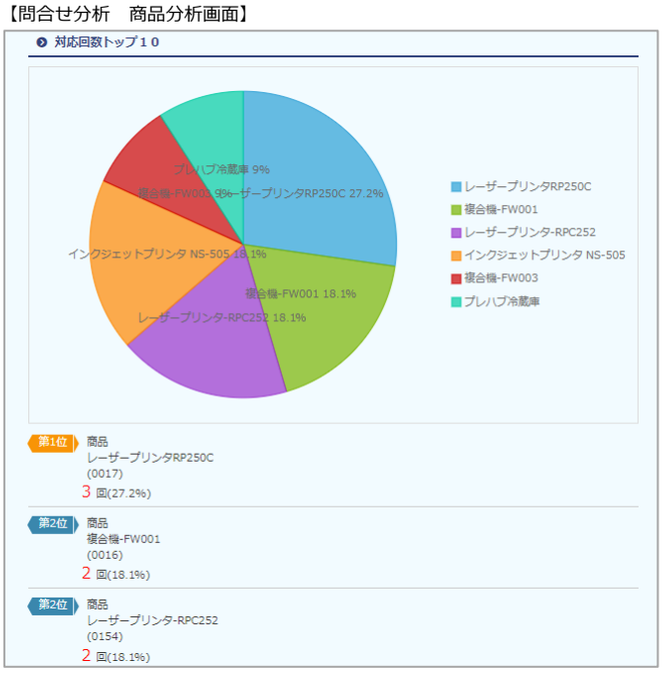
把握しづらいサポート対応状況やコストを可視化

問合せの多い商品など原因を分析してサポートコストを削減

【問合せ分析　全体画面】



【問合せ分析　商品分析画面】



問合せコストを可視化

問合せ対応にかかるコストや、問合せの多い商品を可視化し一目で把握することで、対応内容から原因を分析、サポートコストの削減に役立てることが可能です。

CTI連携で電話サポート業務を効率化

顧客情報や履歴を確認しながらスムーズに応対し顧客満足度を向上

※CTI連携オプション(P.36)が必要です。



着信



【顧客詳細画面】





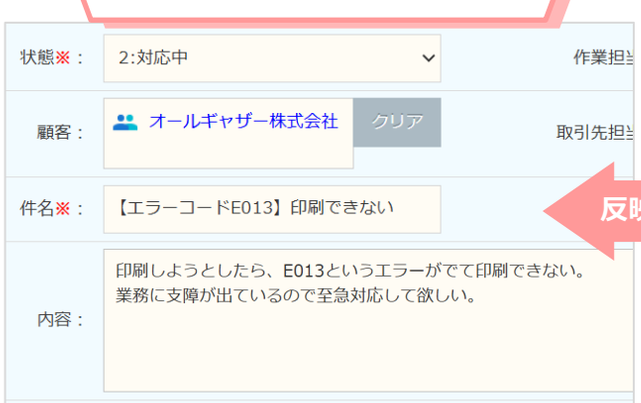
顧客情報をポップアップ

着信と同時に顧客情報が表示されるので、契約情報や過去の履歴などを直ぐに確認、お客様を待たせることなく的確で高品質な電話対応が可能になります。

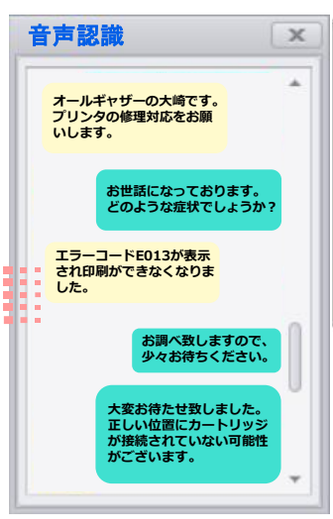
【問合せ詳細画面】



会話内容を自動でテキスト化
必要な情報を活動データへ反映



反映





関連機能（問合せ管理）

WEBフォーム P.27



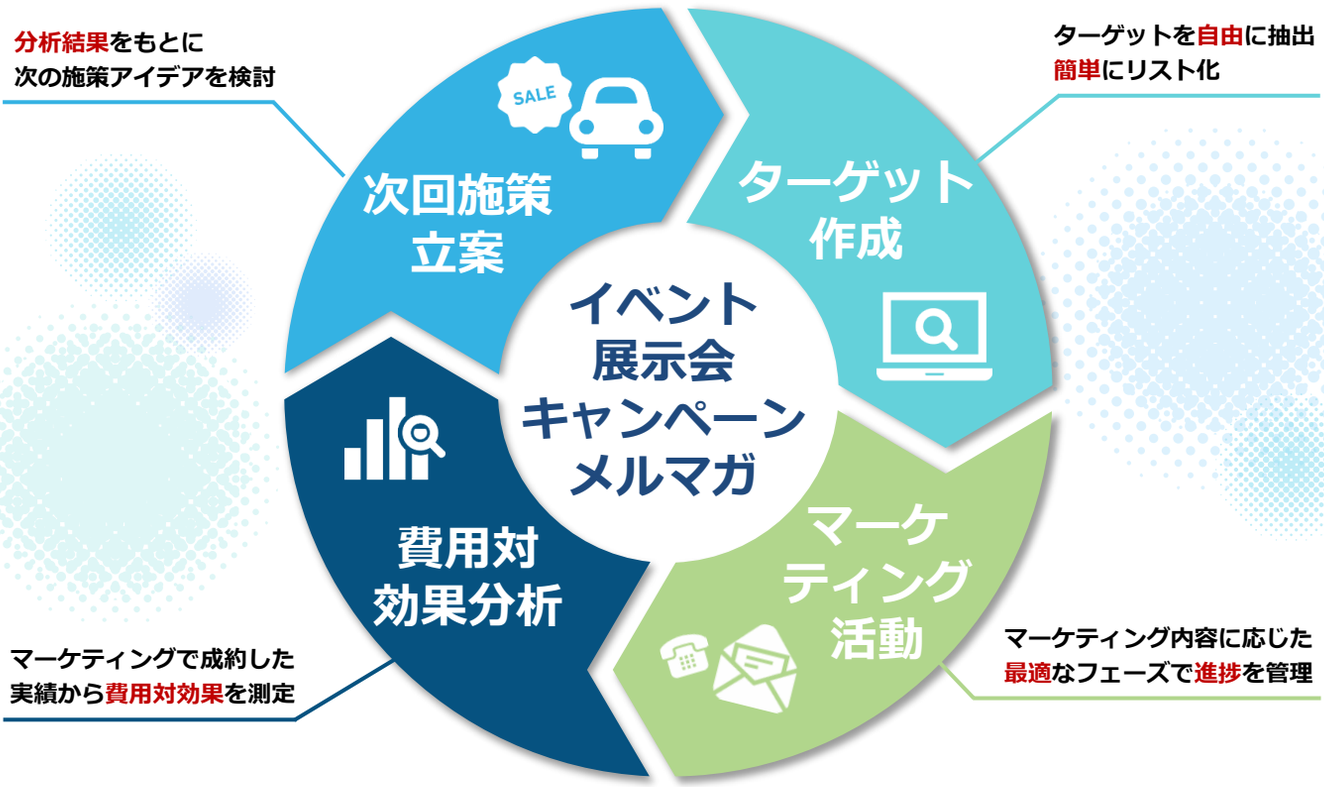
メール送信 P.22



CTI連携 ※オプション P.36



マーケティングを効率化し、成果を最大化
チャンスを逃さず次のアクションに繋げます。



【ターゲットリスト一覧画面】

顧客区分 ▲	アプローチ	来場フェーズ	商談フェーズ	コメント	氏名
VIP招待客	訪問	来場済	商談中	新店舗用に複合機検討中	坂本　竜太
VIP招待客	電話	来場済	商談中	最新型複合機に興味あり	佐藤　翔太
一般招待客	メール	来場済	来場フォロー済	名刺印刷、スキャナーに興味あり	今井　貴之
一般招待客	メール	来場済	来場フォロー済	最新型複	
一般招待客	メール	来場なし			
一般招待客	メール	来場なし			
一般招待客	メール	来場済	受注	最新型複	
直接来場					
直接来場					
直接来場					

【メール配信テンプレート画面】





【メール送信画面】

簡単操作でターゲットリストを作成、すぐにアプローチ

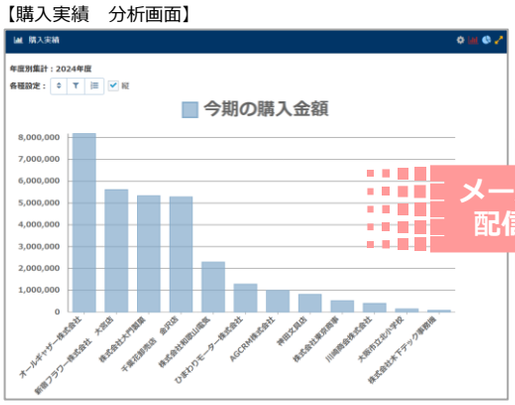
分析結果や条件抽出から最高のマーケティング施策を考案

売上アップ、イベントの成功、新商品企画等、幅広い応用が可能



分析結果からリストを作成してアプローチ

【購入実績　分析画面】



メール配信

【メール送信画面】





様々な条件でリスト化して二次活用も



【ターゲットリスト抽出画面】

【ターゲットリスト一覧画面】



リスト二次活用



架電リスト



メール配信リスト



Excel出力

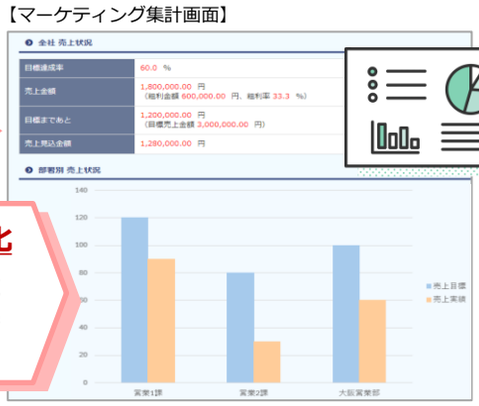
分析結果をもとに次回の施策を立案



【ターゲットリスト一覧画面】

集計

【マーケティング集計画面】





マーケティングの可視化

マーケティングに活動や受注を簡単に登録・分析し、効果的な施策立案ができます。

素早く簡単に、そして効果的にアプローチ
事前に設定した条件で毎日リストを自動作成しリマインド

【ターゲットリスト通知画面】



当日の対象リストを自動作成

事前に設定したリスト「本日誕生日の顧客」や「更新期限が30日前の会員」など当日該当するリストを自動作成し通知します。

【ターゲットリスト一覧画面】



顧客名	メールアドレス	電話番号1	FAX番号	郵便番号	住所1
木村 勇吾	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222	684-0107	島根県隠岐郡
伊藤 貢	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222	064-0943	
大崎 貴之	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222	889-3205	
内海 薫	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222	990-0003	
水城 薫	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222	001-0037	
斉藤 亜紀	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222	002-8022	北海道札幌市
吉野 まゆみ	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222		
土田 真美	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222		
原田 巧	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222		
湯川 学	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222		
武井 あや	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222		

ターゲットリストからメール送信

【メール送信画面】



最適なタイミングでの的確なアプローチで成約率を高める
マーケティング内容に応じたフェーズや区分に分類し、管理する

【システム運用設定画面】

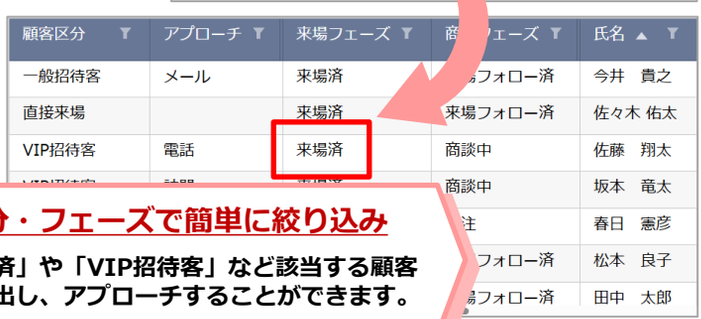


自由にフェーズや区分を設定

マーケティング内容に合わせて「来場有無」や「案内メール有無」などのフェーズを設定し、顧客対応を把握し計画的にフォローできます。

【セクション絞込条件画面】





顧客区分	アプローチ	来場フェーズ	商[illegible]ェーズ	氏名
一般招待客	メール	来場済	[illegible]フォロー済	今井 貴之
直接来場		来場済	来場フォロー済	佐々木 佑太
VIP招待客	電話	来場済	商談中	佐藤 翔太
[illegible]	[illegible]	[illegible]	商談中	坂本 竜太
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]注	春日 憲彦
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]フォロー済	松本 良子
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]場フォロー済	田中 太郎

区分・フェーズで簡単に絞り込み

「来場済」や「VIP招待客」など該当する顧客のみ抽出し、アプローチすることができます。

【ターゲットリスト一覧画面】

費用対効果をリアルタイム計測

マーケティング効果を迅速に評価し、継続的な改善で成約精度を向上

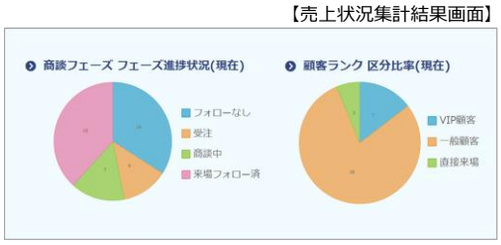
【売上状況画面】

集計例：イベントで発生した営業案件の売上と目標の達成状況を集計

全社 売上状況

目標達成率	87.21 %
売上金額	8,721,400 円 （粗利金額 3,828,900 円、粗利率 43.9 %）
目標まであと	1,278,600 円 （目標売上金額 10,000,000 円）
売上見込金額	12,500,000 円

【売上状況集計結果画面】



費用対効果を自動で測定

マーケティングに関連する営業案件や受注データをもとに費用対効果をリアルタイムで自動測定し、ターゲットのフェーズや区分で進捗や比率を視覚化できます。

メール配信業務も手間を省いてお手軽に

各種一覧データから自由にターゲットリストを簡単作成

【契約一覧画面】



多角的なアプローチを実現

顧客情報だけでなく契約情報や営業案件などから自由にターゲットリストを作成できるので、様々な切り口でアクションすることが可能になります。

※メール配信オプションが必要です。

【ターゲットリスト一覧画面】

顧客名	メールアドレス	電話番号 1	FAX番号	郵便番号
木村 勇吾	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222	684-0107
伊藤 真	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222	064-0946
大崎 貴之	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222	889-3205
内海 薫	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222	990-0003
水城 薫	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222	001-0037
斉藤 亜紀	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222	002-8022
吉野 まゆみ	XXXX@○○△△.co.jp	111-111-1111	222-222-2222	599-8254

【メール送信画面】

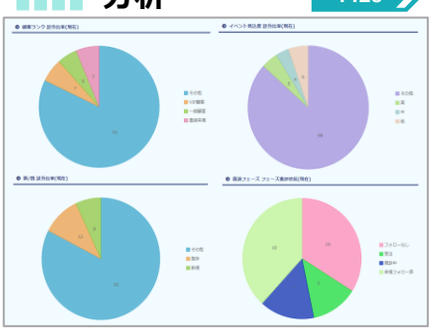


配信予約も簡単セット

配信時間と内容をセットするだけで一斉配信を予約。本文もテンプレート保存や編集ができるので手間なく作成できます。

関連機能（マーケティング）

分析 P.20



メール配信 ※オプション P.38



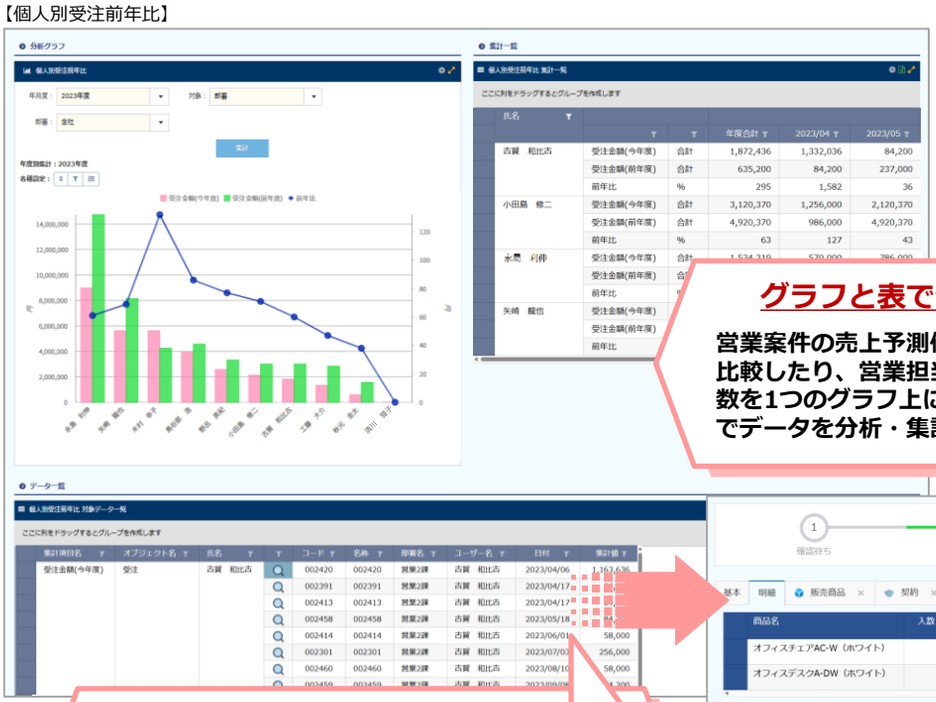
CTI連携 ※オプション P.36



マーケティングや営業戦略などに有効活用

蓄積された情報を様々な条件でリアルタイムに集計・分析

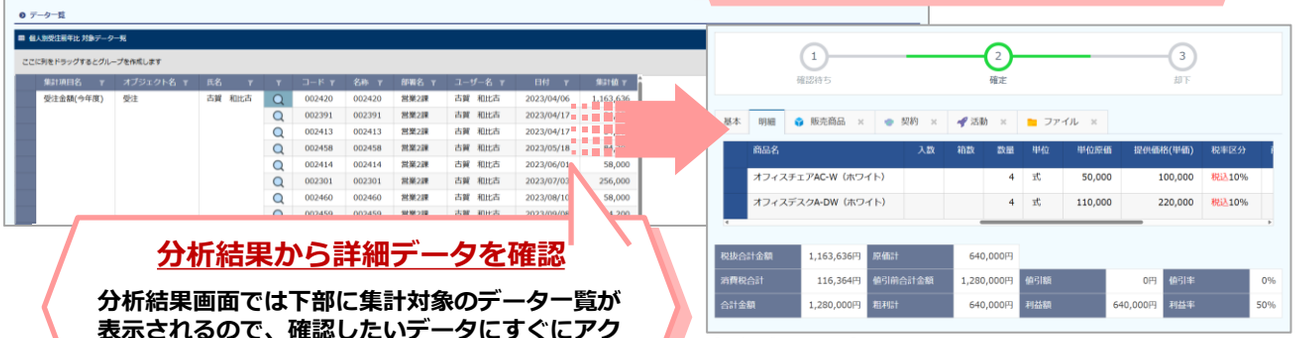
【個人別受注前年比】





グラフと表で分析結果を表示

営業案件の売上予測値と実際の受注金額を比較したり、営業担当の活動件数と受注件数を1つのグラフ上に表示したり様々な角度でデータを分析・集計することが可能です。

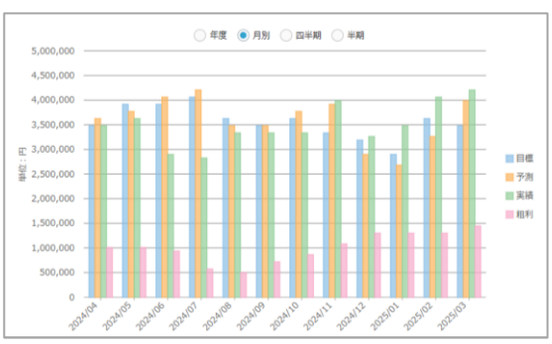


【明細データ画面】

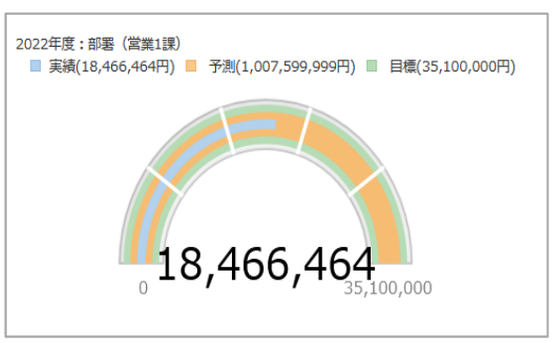
分析結果から詳細データを確認

分析結果画面では下部に集計対象のデーター覧が表示されるので、確認したいデータにすぐにアクセスし内容を確認することが可能です。

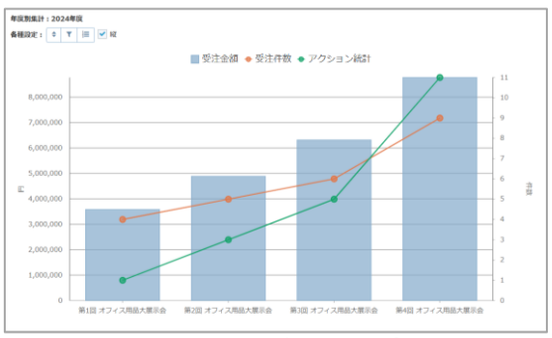
カスタム分析レポート例



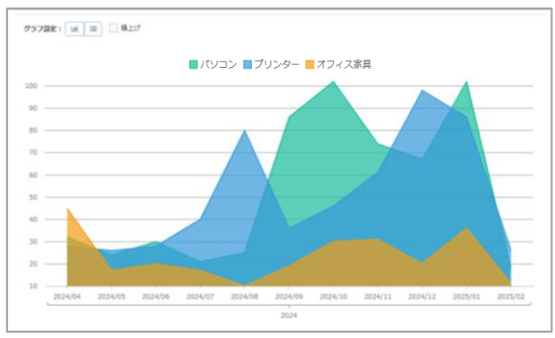
【期間別受注状況】



【部署別受注状況】



【マーケティング実績レポート】



【製品区分別問合せ発生件数】

自社業務プロセスに合わせてデータを自動更新

更新条件やタイミング等を詳細に設定しデータメンテナンスを自動化



活用例

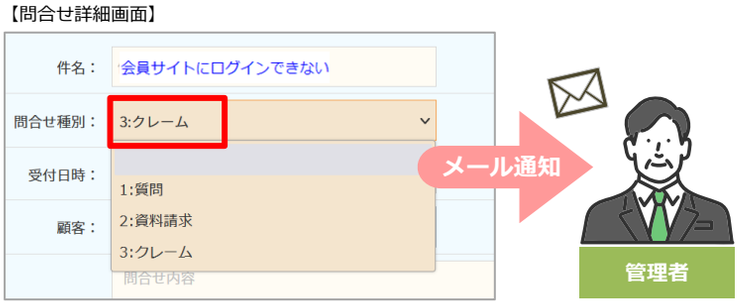
✅ **見積もりを「提示済み」にすると…**
案件のステータスが 「見積もり提示済み」に自動更新され、進捗管理がスムーズに！

✅ **特定の金額やポイントに達すると…**
会員ステータスが 「Bランク」から「Aランク」 に自動でランクアップ、適切なランク付けで管理！

抜け漏れがない確実な顧客対応をサポート

訪問予定日やクレーム発生など、重要な情報をリマインダーで自動通知

【問合せ詳細画面】



活用例

✅ **問合せ対応をスムーズに！**
「クレーム」が発生したら管理者へ即通知、迅速な対応で、顧客満足度をアップ！

✅ **営業フォローを自動管理！**
最終営業活動から ○日経過後に営業担当と管理者へ通知。フォローの抜け漏れを防ぎ、チャンスを最大限に活かせます！

対応が必要な顧客や案件も一目瞭然

ペナルティカードで視覚的にデータの進捗停滞を確認・警告表示

【契約一覧画面】

契約名	顧客	契約開始日
プリンタRP250C 延長保証 契	オールギャザー株式会社	2022/02/04(金)
年間保守サポート 契	オールギャザー株式会社	2023/01/01(日)
厨房機器 一式 契	株式会社大門製菓	2022/02/01(火)
複合機-FW003延長3年保証	オールギャザー株式会社	2024/09/01(日)
複合機-FW001保証	ワカバヤシ株式会社	2021/11/16(火)

活用例

✅ **契約更新のタイミングを見逃さない！**
契約更新の60日前にイエローカード、30日前にレッドカードを契約情報に表示！スムーズな更新手続きを実現。

✅ **活動有無をしっかり管理！**
7日間活動がないとイエローカード、14日間でレッドカードを営業案件に表示。対応の遅れを防ぎ、適切なフォローを促進！

活動管理/メール連携

対応エディション　Lite　Standard　Professional　Enterprise

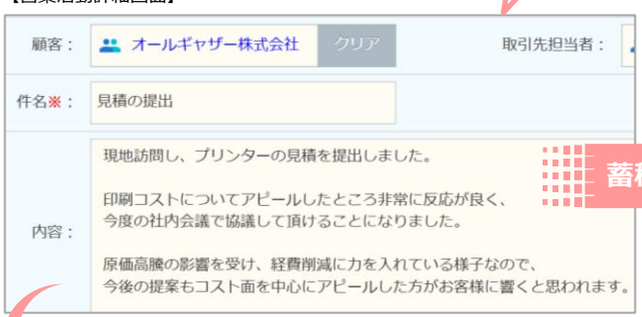
社員のノウハウをナレッジとして有効活用

知識・経験に基づく活動実績を共有し、組織全体の成長を促進

ノウハウや成功例を共有

成功に繋がった活動や製品のアピールポイント等の活動を蓄積することで、個人のテクニックやノウハウを簡単に検索可能になります。

【営業活動詳細画面】



蓄積

属人的な管理から脱却

これまでの顧客対応履歴が活動として可視化されるため、誰でも情報を共有・活用できる体制を構築できます。

【関連タブ：活動一覧】



分析

スピーディーに報告

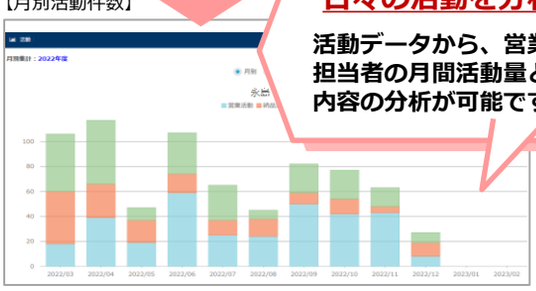
活動データを登録したら、報告ボタンを押して報告したい人を選ぶだけですぐに活動報告が完了します。



報告



【月別活動件数】



日々の活動を分析

活動データから、営業担当者の月間活動量と内容の分析が可能です。

情報を確認しながらダイレクトにアクション

購入実績や契約情報のデータからすぐにメール送信が可能

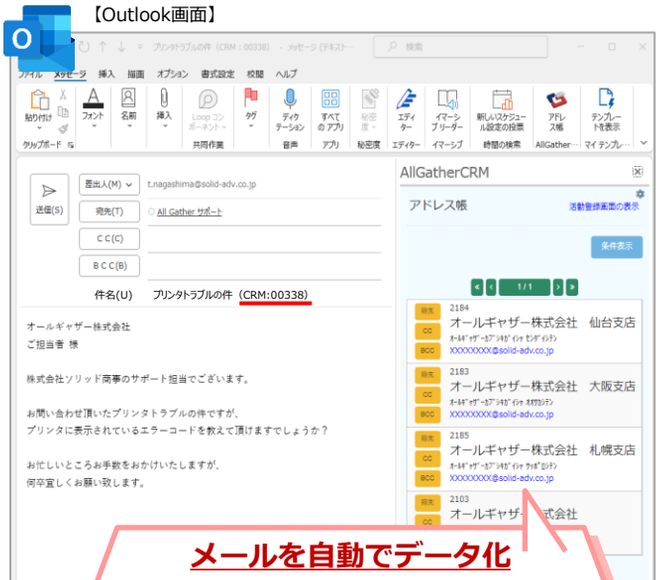
【営業案件画面】



迅速にメール送信

顧客情報だけでなく契約や営業案件などのデータからもメール送信することが可能です。契約更新の案内や商談のお礼など、事前に登録したテンプレートを活用し簡単にメールが送れます。

【Outlook画面】



メールを自動でデータ化

All Gather CRMの顧客メールアドレスを参照し、追跡番号が付与され、自動でメールが活動データへ登録されます。

名刺をスマホでかんたん登録

OCRで名刺をテキスト化しAIが自動で項目にセット



※OCRおよびAIによる名刺データ解析は、1か月につき20回まで無料でご利用いただけます。20回を超えてご利用する場合は、お客様にてGoogle Cloud VisionおよびAZURE OpenAIそれぞれのご契約が別途必要となります。

オンライン名刺をかんたん作成

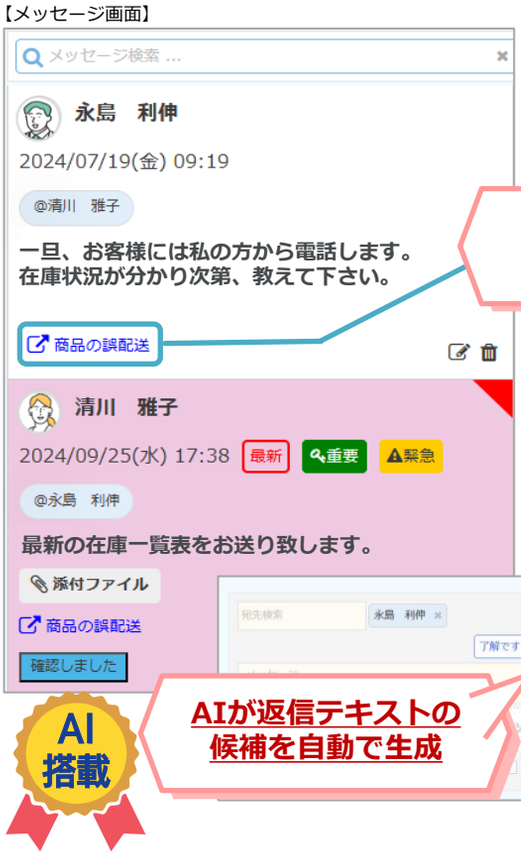
自分の名刺をアップロードするだけでオンライン名刺が作成可能



メッセージからワンクリックで必要な情報をすぐ確認

各種通知設定で大事なメッセージの見逃しを防止

【メッセージ画面】



【データ詳細画面】



ワンクリックで関連データへ遷移

AIが返信テキストの候補を自動で生成

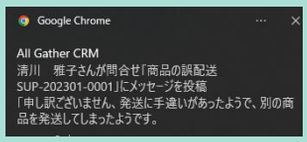
AI搭載

投稿

GOOD!

おすすめポイント

メッセージの通知はAll Gather CRM内のお知らせ領域、ブラウザ通知、メールアドレスの他、Microsoft Teamsへ連携し通知を送ることも可能なので確実にメッセージを届けます。



施設予約で自社の会議室や社用車等の利用予約を管理

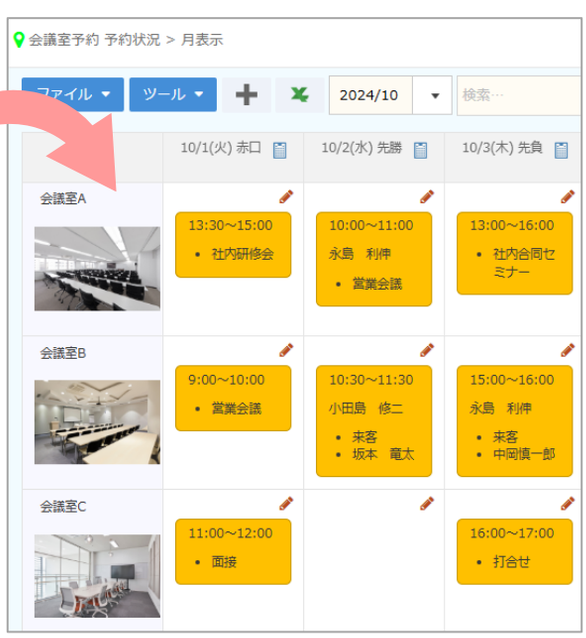
カレンダーで予約状況も一目瞭然

【会議室予約詳細画面】



ダブルブッキング防止

予約状況はカレンダーで視覚的に確認することができ、予約登録時にすでに同じ時間帯で予約済みデータがある場合は警告を表示し予約の重複を防止します。



【会議室予約一覧画面】

スケジュールに登録した予定をスムーズに業務へ連携

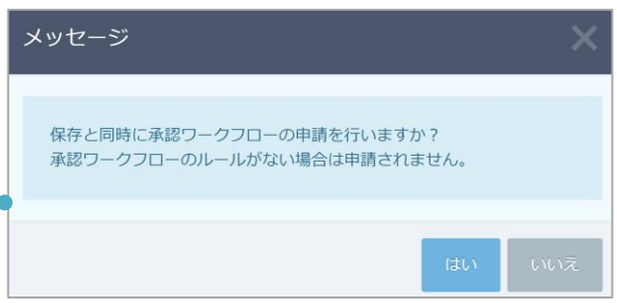
予定を登録するだけで直行・直帰の申請や活動データへの変換が可能

【スケジュール詳細画面】



直行・直帰をかんたん申請

直行・直帰の予定を登録後、面倒な申請もそのまま迅速に行うことができます。



【スケジュール画面】



予定を活動データへ変換

予定からワンクリックで活動データに変換。登録した予定に実際の対応を追記するだけで活動実績としてデータ化し社内共有、ナレッジとしても有効活用できます。



【活動詳細画面】

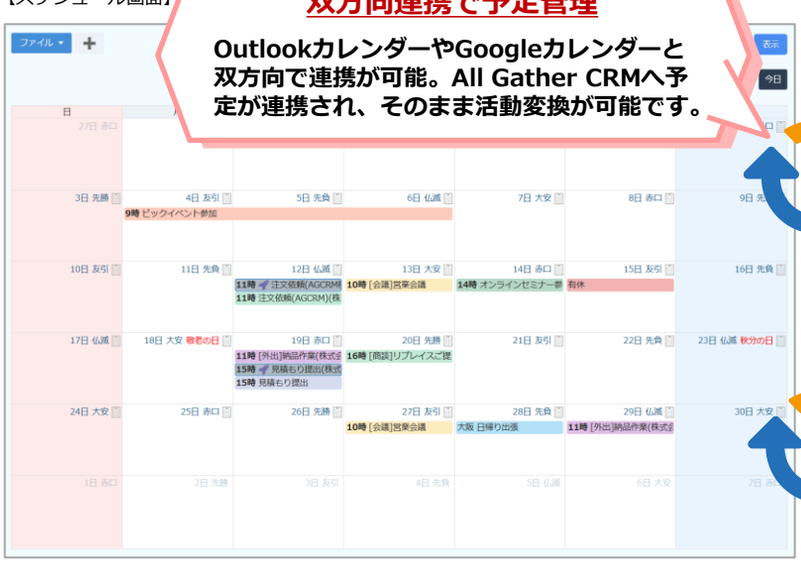
定番カレンダー管理ツールと簡単同期

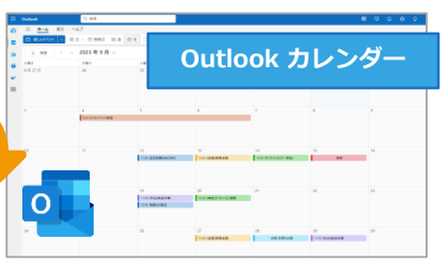
OutlookカレンダーやGoogleカレンダーと双方向で連携

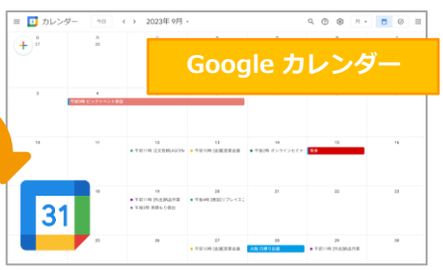
【スケジュール画面】

双方向連携で予定管理

OutlookカレンダーやGoogleカレンダーと双方向で連携が可能。All Gather CRMへ予定が連携され、そのまま活動変換が可能です。







WEB連携

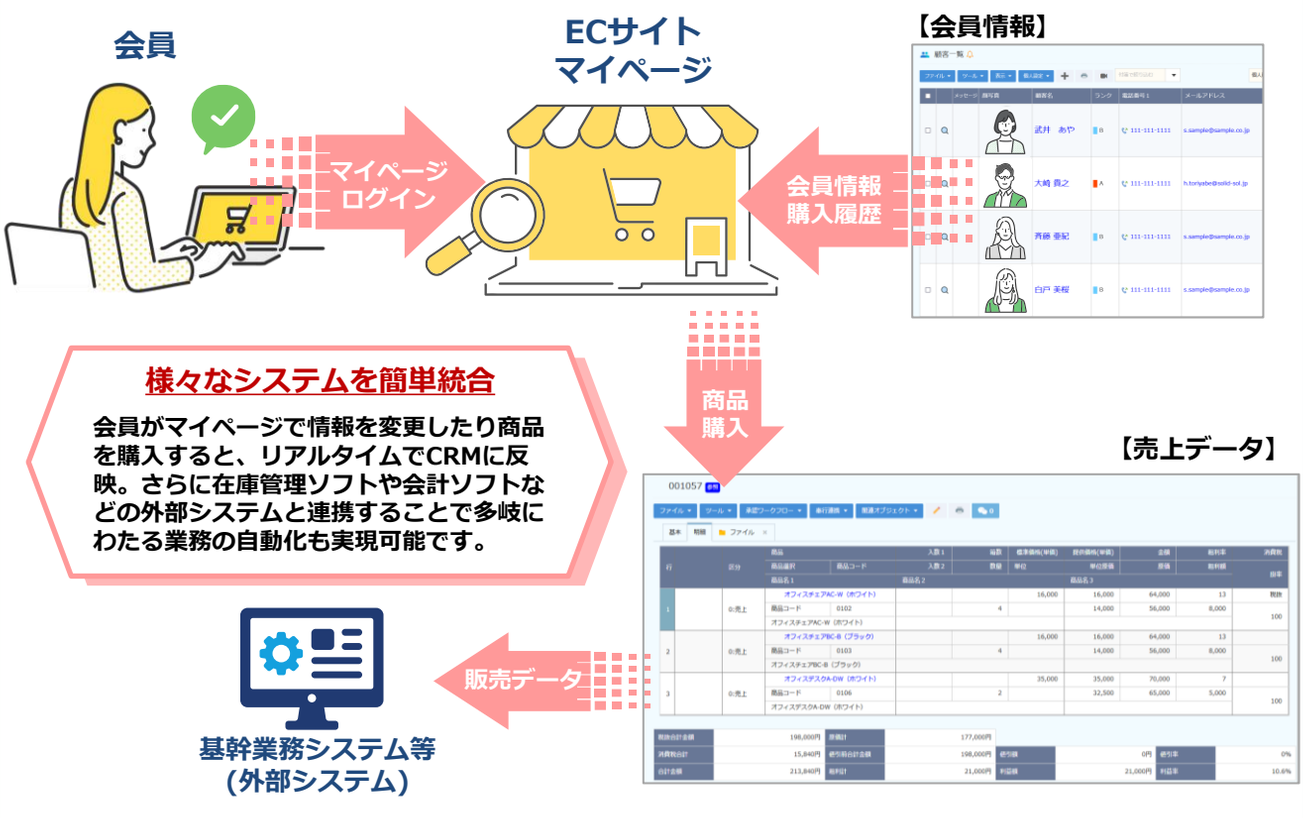
WebAPIで業務が繋がる、広がる
外部サイトやシステムとリアルタイムでデータ取得や自動更新が可能

WEB連携機能では各種WebAPIを提供、外部サイトやシステムと柔軟な連携が可能になります。
例えば、WEBサイトからのご注文やお問い合わせ等のデータをAll Gather CRMへ連携し、また外部システムに対してAll Gather CRMの顧客情報や問合せ情報を自動で連携させ、データ入力の手間を省きシームレスな業務を実現します。



※外部システムやWEBサイト側もAPIに対応している必要があります。

ご利用イメージ



さらに便利に!!

**自社サイトの問合せ画面や予約サイトにAIチャットボットを配置し24時間自動受付が可能に。
受付した内容は自動でCRMにデータ化されるので入力の手間を減らし業務効率化を実現します。**



誰でも簡単！すぐに使えるWEBフォーム

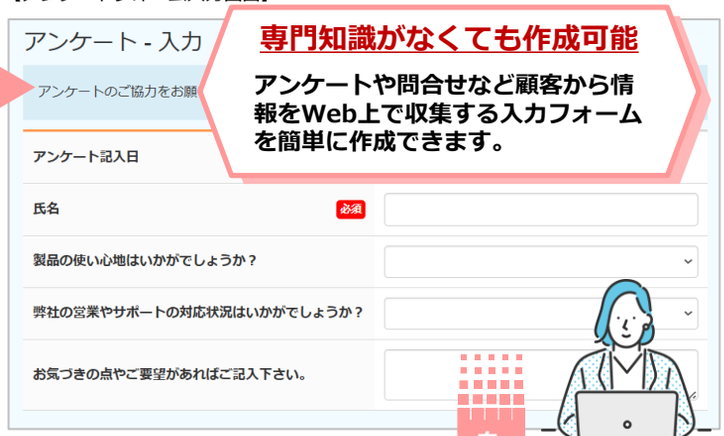
フォームで収集した情報は自動でデータ化、集計・管理までワンストップ

【入力フォーム画面】



**ドラッグ＆ドロップで
簡単にレイアウト**

【アンケートフォーム入力画面】

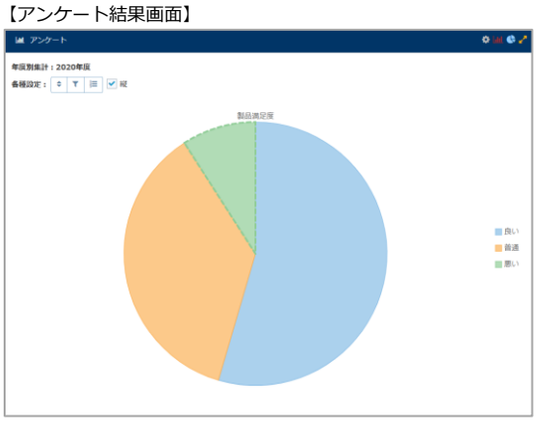


専門知識がなくても作成可能

アンケートや問合せなど顧客から情報をWeb上で収集する入力フォームを簡単に作成できます。

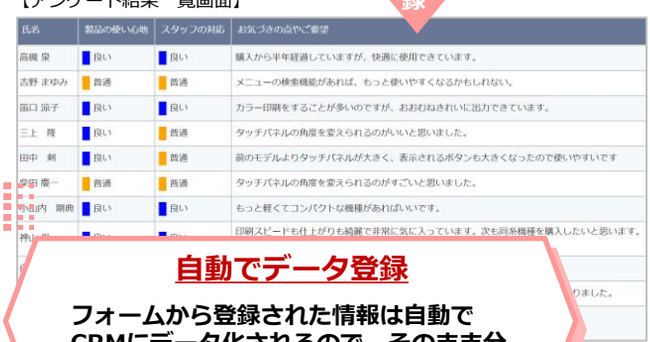
自動登録

【アンケート結果画面】



集計

【アンケート結果一覧画面】



自動でデータ登録

フォームから登録された情報は自動でCRMにデータ化されるので、そのまま分析機能を利用し集計することも可能です。

社内の重要な情報を有効活用、いつでも共有

掲示板や自社製品情報を掲載する自社専用ポータルサイトが構築可能

【メニュー追加設定画面】



**メニューや
コンテンツを作成**



【ポータルサイト画面　例：当社からのお知らせ一覧】

【例：駐車場利用申込入力画面】



【例：製品在庫状況一覧画面】



社内向けサイトを簡単に作成

WEBサイト設定でURLを発行し、メニューやコンテンツを追加することで、自社社員へ社内掲示板や商品の価格、在庫状況、アンケートフォームなどを共有できます。

承認ワークフロー

各種申請&決裁がワンクリックで簡単に完了

書類・画像の添付やコメントで正確に状況共有し、迅速な決裁が可能

見積もりや契約など、各種オブジェクトに対して任意のルールを設定し承認業務を実施することができます。
スマホで申請・決裁が可能なため在宅や外出先でも対応でき、承認業務を円滑に進め、効率化とペーパーレス化を実現します。

申請

手間なく申請

見積もりや経費精算など、申請が必要なデータを作成したら直ぐに申請が可能です。

【データ詳細画面】



領収書画像などの添付が可能

【申請処理画面】



スマホからも申請&決裁が可能



決裁

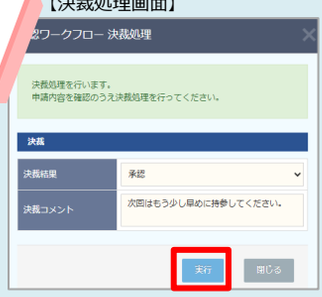
決裁状況を一覧で把握

決裁が必要なデータは一覧表示ができるので、自身が決裁すべき申請を一目で把握し、決裁漏れを防ぐことが出来ます。

【決裁依頼一覧画面】



【決裁処理画面】



決裁完了!

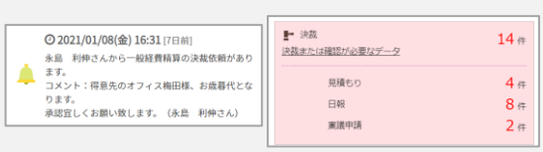


おすすめポイント

申請・決裁のコメント機能で補足事項や却下理由をフィードバック



決裁依頼はお知らせとメールで通知 ダッシュボード表示で決裁漏れを徹底防止



複数の申請データを一括決裁 スピーディな意思決定が可能



決裁者不在時の代理決裁や自己承認、決裁前データの制限等、細かく設定が可能



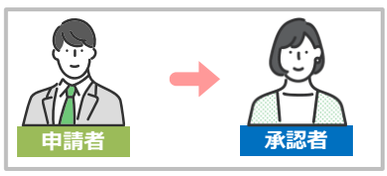
組織の様々な要件に適用できる承認ルールを設定可能

単一承認や複数階層承認など、運用に合わせた設定が可能

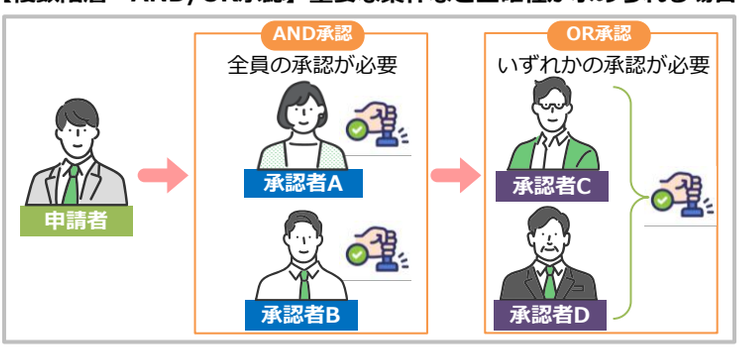
【承認ルール設定画面】



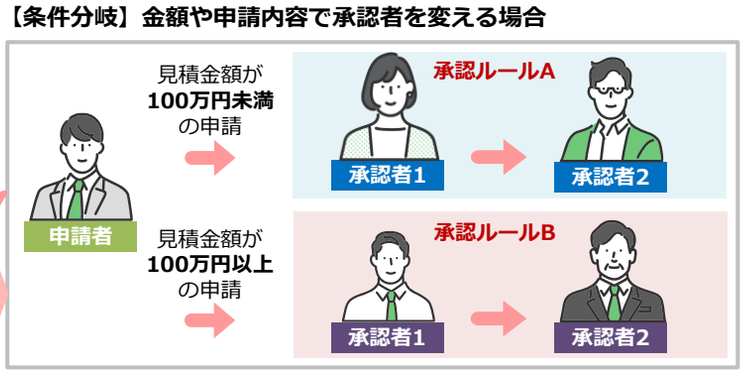
【単一承認】シンプルな申請・承認で直属の上司に依頼する場合



【複数階層・AND/OR承認】重要な案件など正確性が求められる場合



【条件分岐】金額や申請内容で承認者を変える場合



条件に応じた承認ルールで申請

見積もり金額が100万未満は課長承認、100万円以上は部長承認が必要等、申請データの項目の値に応じたルールで承認ワークフローを流すことが可能です。

さまざまなビジネスシーンでご利用可能

オリジナルの承認ワークフローをかんたんに作成

CASE 01 かんたん残業申請

営業案件データを関連付けすれば、上司は残業理由を正確に把握することができます。

CASE 02 外出先で見積申請

見積データからダイレクトに申請。承認者は必要な情報や案件の詳細を確認する時間を大幅に短縮できます。

CASE 03 出張先で日報申請

スケジュールを活動データへ変換し、日報を簡単に作成して申請。上司は外出先から日報を確認し、メッセージでアドバイスできます。

CASE 04 支店で契約申請

顧客との様々な契約に対応。データに閲覧制限をかければセキュリティを確保でき、契約書紛失のリスクも無くなります。

CASE 05 移動中に発注申請

発注担当者が発注先の見積書や納期など、案件詳細を確認でき、部署間でのスムーズな連携を実現し、発注ミスも軽減します。

CASE 06 マーケティング経費申請

イベント等の予算を申請。終了後、経費精算や請求書の支払依頼申請を関連付けしておけば、費用対効果の測定にも利用できます。

ユーザー拡張

ノンプログラミングで管理項目や画面を拡張
自社の運用に合わせたオリジナルCRMをスムーズに構築

項目の追加やレイアウトを変更するツールが標準機能として実装されているため、
プログラミング等の専門知識がなくても、自社の運用に合わせたCRMをスムーズに作成できます。



自分の業務に必要な情報をすぐに確認
検索したい項目や表示したい一覧ビューを自由に設定

一覧ビューは複数作ることができ、それぞれのビューで表示項目やソート順も自由に設定できます。
また、検索項目についても「部分一致」「完全一致」「前方/後方一致」と細かな設定も可能です。

【顧客一覧ビュー画面】



ビューは自分専用に設定可能
業務に最適なビューを活用

【詳細検索画面】

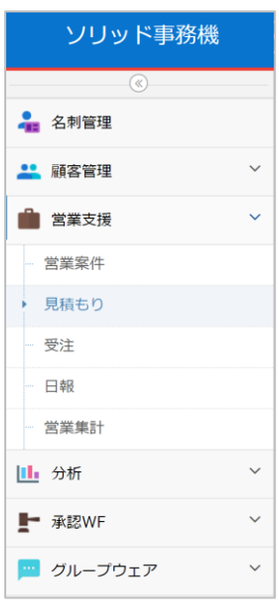
検索対象とする項目を
自由に設定可能



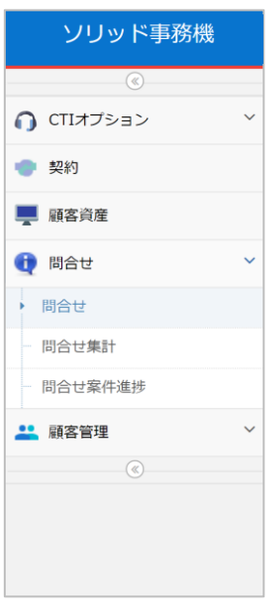
自分にだけ必要なメニューを構成
ユーザー毎の業務に合わせてメニューをカスタマイズ

メインメニューはユーザー毎に表示内容を変更可能で、業務に合わせたメニュー構成が作れます。
また、アイコンやメニュー名なども自由に設定でき、視覚的に分かりやすく利用できます。

【例：営業部門向けメニュー】



【例：サポート部門向けメニュー】



【カラー設定画面】

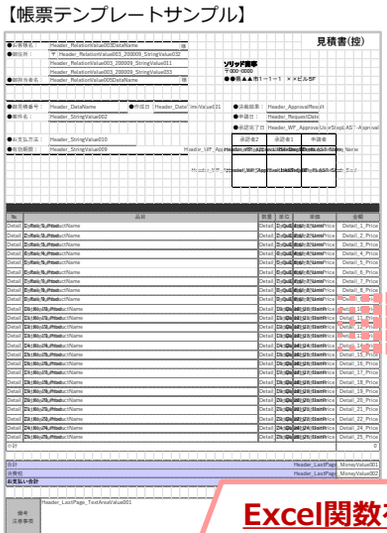


ヘッダーカラーやアプリ名も自社名や自社カラーにアレンジ可能

自社オリジナルの帳票テンプレートで出力
各種オブジェクトから出力する帳票テンプレートはExcelで自由に設定可能

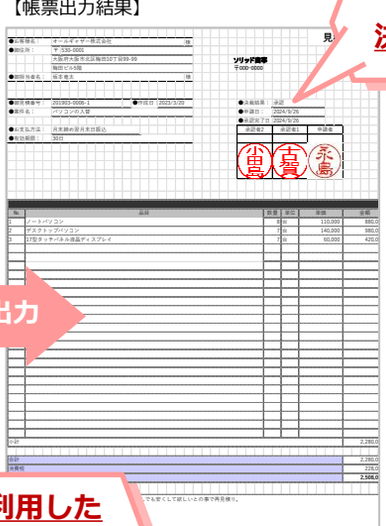
出力したい項目をExcelに指定するだけで自社オリジナルの帳票テンプレートを設定可能です。
顧客台帳や作業報告書、見積書など各種帳票を好きなオブジェクトから出力できます。

【帳票テンプレートサンプル】



出力

【帳票出力結果】



Excel関数を利用した複雑な帳票も可能

承認ワークフロー機能を利用し決裁者や申請者の印影も出力可能



モバイルアプリ

All Gather CRMの便利機能をスマホで簡単操作！

名刺管理やメッセージ、スケジュールなど業務に欠かせない機能を厳選

All Gather CRMのモバイルアプリなら、外出先でも顧客情報やスケジュールを素早く確認し、
交換した名刺をすぐに登録・共有できます。
営業活動を効率化するための機能を搭載、いつでもどこでもCRMを活用できます。



モバイルアプリは無料でダウンロード可能

※モバイルアプリのご利用には、All Gather CRMのご契約が別途必要となります。
※ご契約が無い場合は、デモデータでアプリをお試しすることが可能です。

App Store からダウンロード

Google Play で手に入れよう

優れた操作性とスマホ用インターフェースで快適操作

外出先での業務も快適かつスムーズに

顧客への電話連絡も
アプリから簡単に



名刺登録はAIが
アシスト



日報の内容を
AIがアドバイス



業務連絡や情報共有も
スピーディに



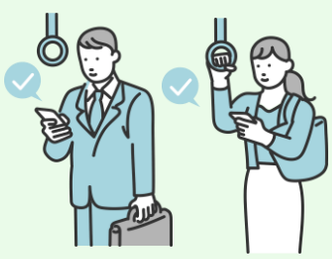
顧客訪問の最強の味方　MAP連携オプション

地図サービスと連携し、ルート上の顧客情報を視覚的に確認！
前回訪問日時や訪問内容を確認しながら、最適ルートで営業活動をアシスト！



顧客の詳細情報もすぐに確認

顧客の詳細情報の確認や活動入力もスムーズに！
移動中のスキマ時間も有効利用できます！



当日の訪問予定を一目で把握

顧客情報をもとに最適な営業ルートとスケジュールを自動作成！
訪問時のチェックイン(アウト)で活動情報も自動記録し、業務の効率化を実現します。





空き時間も有効活用

現在地付近の顧客も簡単検索！
時間を余すことなく効率的なアプローチ機会をいつでも見つけることができます！



ファイル管理

対応エディション　Lite　Standard　Professional　Enterprise

社内に点在する様々なファイルを一元管理で業務の効率化

バージョン管理で誤ってデータを削除・変更した場合のデータ損失を防止

【顧客情報画面】



ドラッグ＆ドロップで
ファイルを簡単保存

フォルダを階層構造で保存し、
見つけやすく効率的に管理

【ファイル詳細画面】



バージョン管理で変更履歴の
追跡とダウンロードが可能

電子帳簿保存法に対応

検索機能の3要件「取引先名・金額・取引日」を登録・検索が可能

【ファイル管理画面】



▼マークより条件と値で
絞り込みや、並び替えが可能

【ファイル詳細画面】



電帳法検索機能の３要件
「取引先名・金額・取引日」の
登録・検索が可能

GOOD!

おすすめポイント

電帳法の対象となる
あらゆる書類を保存可能



電子データ・スキャナデータ・電子取引データ等

※電子帳簿として保存したファイルは削除・変更不可

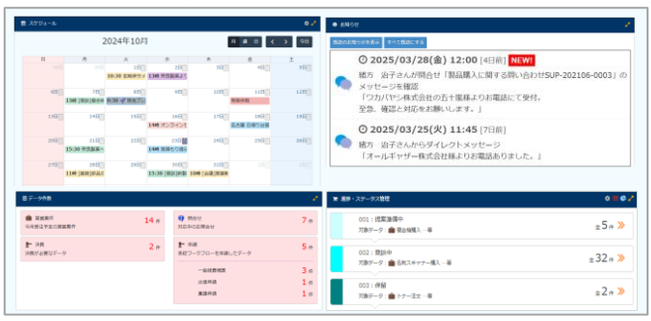
その他機能

対応エディション Lite Standard Professional Enterprise

ダッシュボードで「今すぐ知りたい情報」が一目瞭然

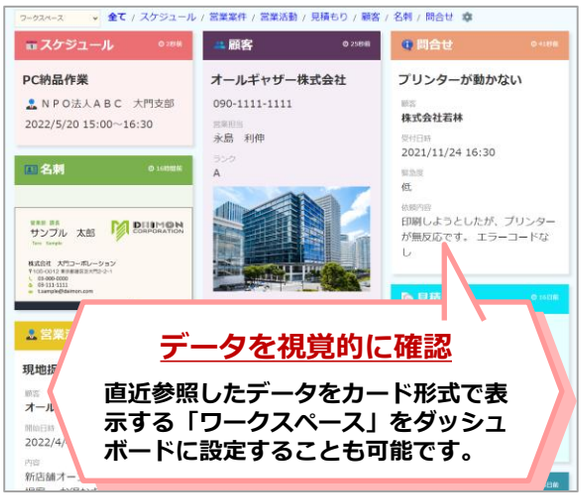
案件進捗や売上など最新データを反映、リアルタイムで状況を把握

【ダッシュボード画面】





【ワークスペース画面】



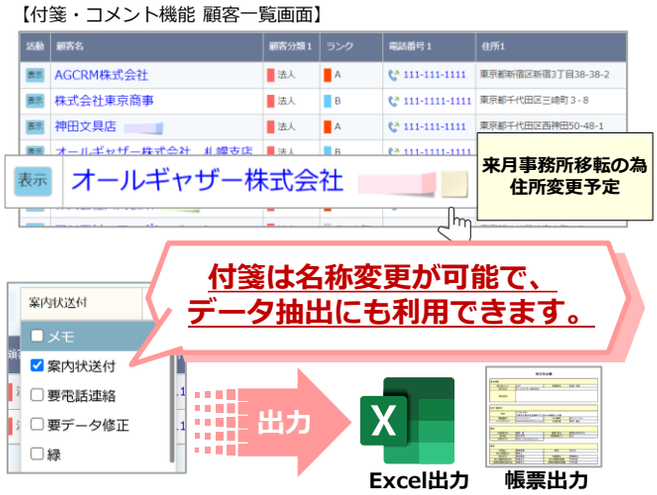
データを視覚的に確認

直近参照したデータをカード形式で表示する「ワークスペース」をダッシュボードに設定することも可能です。

付箋やコメント、ショートカットですぐアクセス

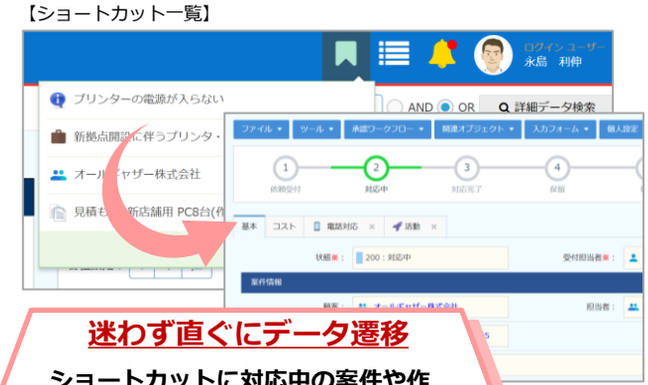
付箋やコメントで自由にデータを整理、ショートカットで素早くデータ参照

【付箋・コメント機能 顧客一覧画面】



付箋は名称変更が可能で、データ抽出にも利用できます。

【ショートカット一覧】



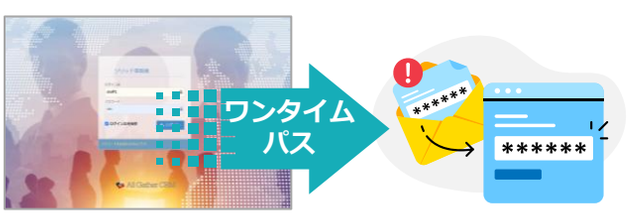
迷わず直ぐにデータ遷移

ショートカットに対応中の案件や作成途中の見積もり等を登録しておけば、ショートカットメニューから直ぐにデータへアクセスできます。

なりすましや不正アクセスを防止

多要素認証でログインセキュリティを強化

【メール認証】



【 Authenticator アプリ認証】



Microsoft Authenticatorと Google Authenticatorアプリに対応

CTI連携オプション

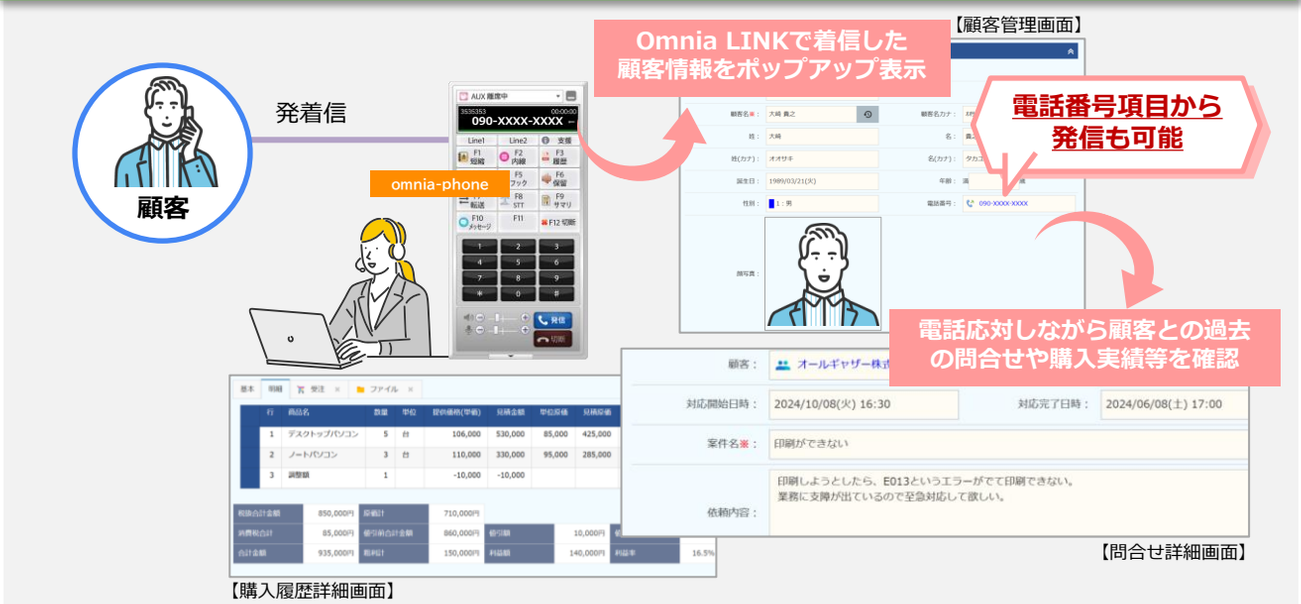
フロント業務を徹底サポート

顧客情報や履歴を確認しながら迅速で正確な電話応対

CTI連携オプションでは各電話サービスと連携し、顧客からの入電と同時に該当する顧客情報を表示することができます。電話を受付した担当者は顧客に関する情報を把握しながら電話応対をスムーズに行うことができるので、迅速な電話応対と応対品質の向上を実現し顧客満足度を高めます。

※ P.36～37ではビーウィズ社が提供するクラウド電話サービス「Omnia LINK」とのCTI連携についてご紹介しています。

CTI連携オプション ご利用イメージ



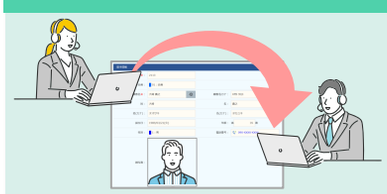
CTI連携オプション 主な機能

顧客情報ポップアップ



着信した顧客情報が瞬時に表示されるので、契約情報や過去の購入履歴などを確認しながら的確で高品質な電話対応が可能になります。

画面転送



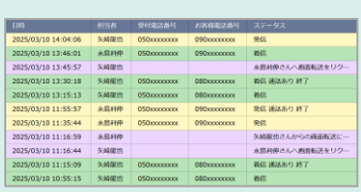
対応中の電話を他のオペレーターに転送する際、All Gather CRMで表示している画面も同時に転送できるので、スムーズに電話を引継げます。

関連タブ設定



ポップアップで顧客情報を表示する際、ユーザーごとに初期表示する関連タブを設定できるため、部署や業務に適した情報を素早く確認できます。

発着信ログ管理



オペレーターがいつ、どの顧客と通話したかを確認することで、対応時間や頻度などを可視化し、業務改善やリソース最適化に活かすことができます。

録音再生



全自動録音により、発着信履歴からすべての通話内容を再生できるので、重要な会話の再確認や見落とし防止をサポートします。

架電リスト連携



All Gather CRMから様々な条件で抽出したリストをOmnia LINKのアウトバウンドダイヤラー機能へ連携、架電業務を効率化します。

快適なオペレーション環境を構築

コールセンター運営で必要とされる様々な機能を網羅

Omnia LINKでご利用いただける基本機能

【外線/内線】

- 受信・発信
- 保留・転送・パーク保留
- オリジナル保留音・ささやき
- 全通話録音・再生
- 発信番号通知・選択

【ACD】

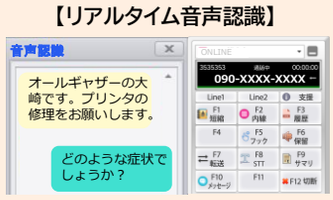
- IVR
- ガイダンス設定
- ダイヤラー
- 着信分配・スキル着信
- 待ち呼

Omnia LINK　各種ソフトフォン&管理ツールの主な機能

omnia-phone（ソフトフォン）

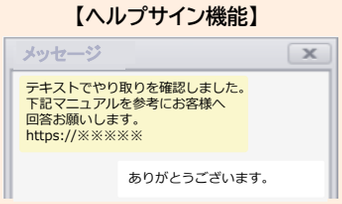
Omnia LINK専用のソフトフォンでオペレータの負担軽減や業務効率改善に大きく貢献。
音声認識機能は、応対中だけでなく後処理中にもご活用いただけます。

【リアルタイム音声認識】



お客様との対話内容を自動でテキスト化

【ヘルプサイン機能】



ボタン一つでSVにヘルプ要請

【履歴確認機能】

ソフトフォン上で、通話履歴を自席で確認することができます

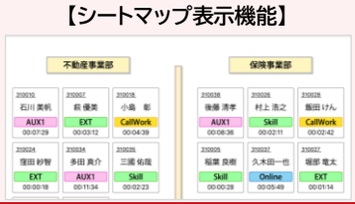
【プレゼンス情報確認】

他のメンバーの状況をステータスで確認することができます

watchover（管理ツール）

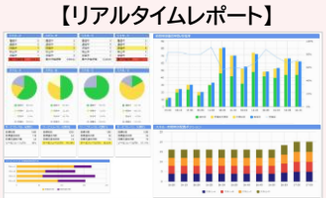
管理者向けシステムの「watchover」には通常のPBX/ACDにおける各種レポートや、オペレーター状態確認等の機能を全て内包しています。

【シートマップ表示機能】



オペレーター稼働状況を瞬時に把握

【リアルタイムレポート】



応対件数、通話時間などを詳細に可視化

【テキストモニタリング機能】

リアルタイムで複数人の通話内容を確認することができます

【キーワードアラート機能】

登録したワードでアラートを出し、迅速なフォローに繋げます

seekassist（AI-FAQツール）

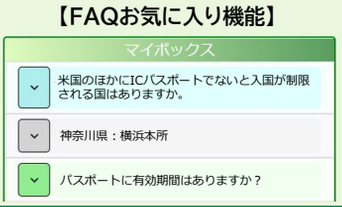
FAQリコメンデーションツールの「seekassist」ではリアルタイムにテキスト化されたデータからAIが自動で適切なFAQを提示し、対応品質向上と対応をコスト軽減します。

【FAQ自動提示】



AIが自動で適切なFAQを検索・提示

【FAQお気に入り機能】



よく使うFAQを「マイボックス」に固定

【リアルタイム音声認識】

テキスト化された対話内容をもとに、AIがFAQを提案します

【カテゴリ分け表示】

検索結果は最大5つのカテゴリに分けて表示できます

メール配信オプション

対応エディション

Professional　Enterprise

効果的かつ効率的なメール配信をアシスト

配信したいターゲットを様々な条件で簡単に抽出しリスト化

メール配信オプションでは様々なリストを自由に作成することができるターゲットリストを用いてメール配信が可能です。さらにCRMの画面から配信予約やコンテンツの設定も行えるため、一連のメール配信業務を効率的に管理することできます。

【メール配信リスト】



メール配信オプションは、外部のメール配信サービス（推奨サービス：ブラストメール）と連携することで大量のメール配信も可能です。

配信結果から新たなリストを作成

配信の成功や失敗の確認、配信後のアクションも手間なく実施

【ターゲットリスト一覧画面】



【メール配信状況詳細画面】



ターゲットリストは
いつでも追加や削除が可能

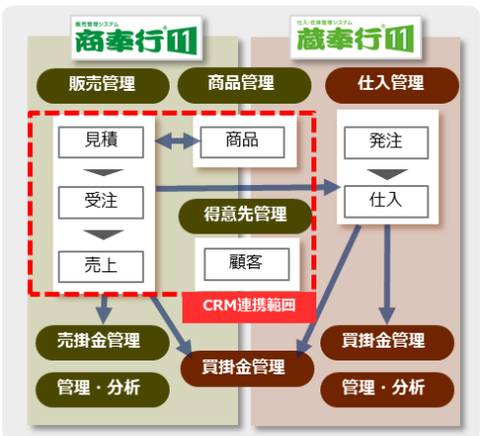
配信結果から新たにリスト作成

配信結果からリストを抽出し、配信成功者に次回の配信を予約したり、リストクレンジングを行い、無効なアドレスを削除して配信精度を高めることが可能です。

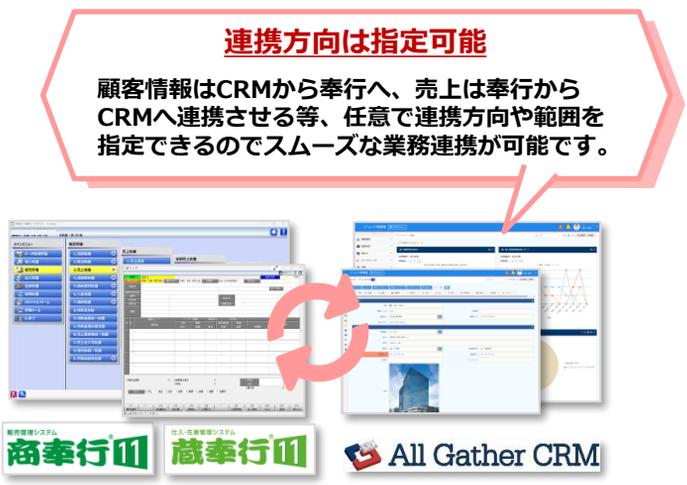
商蔵奉行と自動で連携し業務を加速

データベースの自動連携によりリアルタイムで両システムを同期

OBC奉行自動連携オプションでは奉行シリーズ「商奉行」「蔵奉行」と自動同期が可能になります。奉行で不足する詳細な顧客情報、対応履歴、案件管理などをAll Gather CRMで補完しながら、データベース間をリアルタイムで同期することで、部署間の業務効率を向上させます。

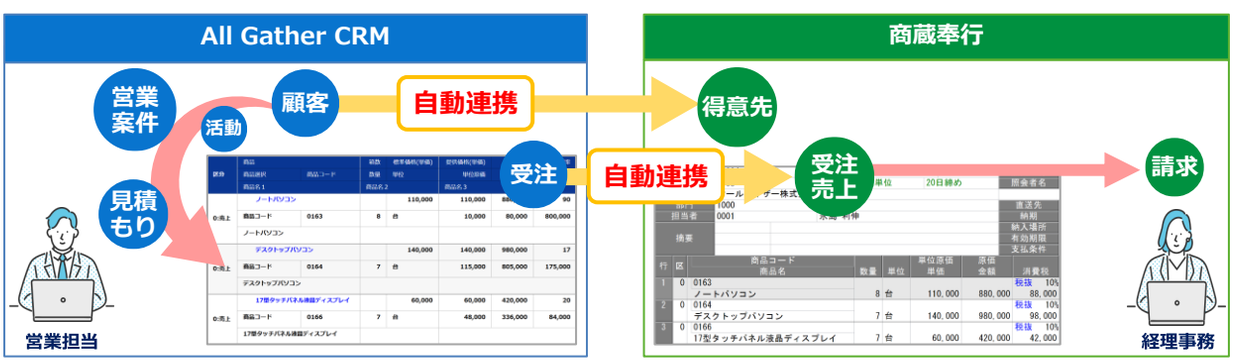


※本オプションを利用する場合、All Gather CRMと奉行のエディションに制限がございますので、詳しくはお問い合わせ下さい。



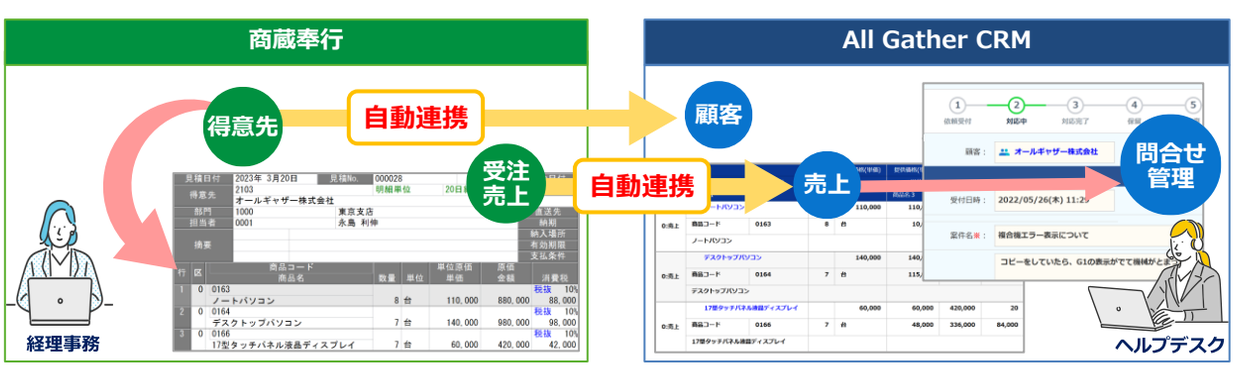
活用例①　営業業務から請求業務へスムーズに連携

営業担当がAll Gather CRMで案件や見積もり、活動履歴を管理。無事に受注したら商蔵奉行へ受注データが自動で連携されるので、その後の請求業務を経理事務がスムーズに処理できます。



活用例②　購買実績を連携しサポート業務に活用

商蔵奉行に登録した売上伝票がAll Gather CRMへ自動で連携されるため、ヘルプデスクは購買履歴を確認しながらスムーズなサポート対応を実施することができます。



All Gather CRMエディション ラインナップ

導入範囲や用途に合わせて、お客様のビジネスに最適なエディションをお選びください。

エディション	顧客管理だけご利用したい方 **Lite** 顧客管理だけご利用したい方向けのリーズナブルプラン		シンプルにご利用したい方 **Standard** Liteに営業支援(SFA)と問合せ管理をプラスしたシンプルプラン		本格的にご利用したい方 **Professional** 全ての機能を利用可能なビジネス向けプラン		より高度なCRMをご利用したい方 **Enterprise** 個別拡張や開発API提供等、パブリック、プライベートクラウドにも対応
概要	顧客に関連する様々な情報を一元管理します。カレンダーやメッセージなどのグループウェアや宛名印刷、名刺管理など、役立つ機能も標準装備したお得なエディションです。		Liteエディションの領域に加え、見積作成などの営業支援（SFA）やお問合せ管理、WEB連携機能を活用し、営業からヘルプデスクまで、全社でご利用できるCRMを実現します。		Standardエディションの領域に加え、承認ワークフロー、マーケティング領域のセットです。お客様の業務や要件に合わせて、シンプルな顧客管理を本格的なCRMへと拡張できます。		Professionalエディションの領域に加え、個別拡張や開発API提供等、パブリック、プライベートクラウドにも対応しており、より高度なCRMの構築を実現します。
最低利用ユーザー数	オンライン申込※1	通常申込	オンライン申込※1	通常申込	オンライン申込※1	通常申込	10
	1	5	1	5	1	5	
ストレージ(1ユーザーあたり)	2GB		5GB		10GB		10GB
サービス提供形態	クラウドのみ		クラウドのみ		クラウドのみ		クラウド/オンプレ
標準拡張オブジェクト数	5オブジェクト		10オブジェクト		無制限		無制限
個別拡張対応	—		—		—		○
サポート※2	メールのみ	スタンダード	メールのみ	スタンダード	メールのみ	スタンダード	プレミアム + プロフェッショナル

※1 オンライン申込の場合、支払方法はクレジットカード決済のみとなります。
※2 通常申込の「Lite」「Standard」「Professional」に関しては製品に「スタンダードサポート」が含まれており、
ご希望に応じ「プレミアムサポート」に変更可能です。
オンライン申込の場合はメールサポートのみとなりますが、ご希望に応じ「スタンダードサポート」「プレミアムサポート」に変更可能です。

All Gather CRM 専有サーバープラン

その他の支援サービスをご紹介します。

製品		説明
専有プラン	ベーシック	・お客様一社のみの専用サーバとなり、格納データ件数や使用内容に応じて推奨プランが変わります。 ・プレミアム以上のスペックが必要な場合は、個別プランとして専有サーバの構築が可能です。
	ビジネス	
	プレミアム	
	個別プラン	

※お客様への推奨プランや価格については弊社営業担当がヒアリングの上、ご提案させて頂きます。

All Gather CRM エディション機能比較

エディション毎に充実した機能をご用意しております。

		Lite	Std	Pro	Ent
顧客管理	顧客・担当者管理機能	○	○	○	○
	契約管理機能	○	○	○	○
	名刺管理機能	○	○	○	○
	活動情報管理機能	○	○	○	○
	ラベル・宛名印刷機能	○	○	○	○
グループウェア	スケジュール管理機能	○	○	○	○
	メッセージ機能	○	○	○	○
	施設予約管理機能	○	○	○	○
プロセス管理	データ自動更新 ※	○	○	○	○
	ペナルティカード	○	○	○	○
	リマインダー	○	○	○	○
分析	カスタム分析	○	○	○	○
	データ抽出・集計	○	○	○	○
ユーザー拡張	オブジェクト管理機能 ※	○	○	○	○
	項目・一覧ビュー・詳細画面レイアウト設定	○	○	○	○
	帳票フォーマット管理機能	○	○	○	○
外部ビジネスツール連携	Office365連携	○	○	○	○
	Google カレンダー連携	○	○	○	○
	外部システム手動連携 (OBC奉行連携)	○	○	○	○
管理者向け機能	権限設定	○	○	○	○
	CSVデータ作成・取込履歴	○	○	○	○
ユーザー向け機能	付箋機能	○	○	○	○
	ファイル管理機能	○	○	○	○
	CSV形式データ作成・取込機能	○	○	○	○
	Excel形式データ出力機能	○	○	○	○
	メール送信機能	○	○	○	○
	モバイルアプリ	○	○	○	○
	多要素認証	○	○	○	○

		Lite	Std	Pro	Ent
営業支援（SFA）	商談案件管理機能	ー	○	○	○
	進捗管理	ー	○	○	○
	営業AI日報管理機能	○	○	○	○
	見積もり作成機能	ー	○	○	○
	受注・売上管理機能	ー	○	○	○
	営業分析	ー	○	○	○
	売上レポート (ABC分析,RFM分析)	ー	○	○	○
	顧客資産(販売商品)管理機能	ー	○	○	○
	目標予定実績管理	ー	○	○	○
問合せ	問合せ案件管理機能	ー	○	○	○
	進捗管理	ー	○	○	○
	問合せAI日報管理機能	○	○	○	○
	問合せ分析	ー	○	○	○
	原価レポート	ー	○	○	○
WEB連携	WEB API提供	ー	○	○	○
	フォーム作成機能	ー	○	○	○
	WEBコンテンツ管理	ー	○	○	○
マーケティング	マーケティング効果測定機能	ー	ー	○	○
	マーケティング管理機能	ー	ー	○	○
	フェーズ管理	ー	ー	○	○
	マーケティング集計	ー	ー	○	○
	メール配信リスト出力機能	ー	ー	○	○
	ターゲットリスト通知	ー	ー	○	○
	ターゲットリスト管理機能	ー	ー	○	○
承認ワークフロー	単一・複数階層承認	ー	ー	○	○
	ワークフローの申請承認機能	ー	ー	○	○
	帳票への印影出力	ー	ー	○	○
	制限ルール設定	ー	ー	○	○
	代理承認・一括承認機能	ー	ー	○	○
	承認履歴管理機能	ー	ー	○	○

※エディションによって制限があります。詳しくは別途お問合せください。

オプション/各種支援サービス

All Gather CRM オプション対応表

多彩なラインナップの中から、主なオプションをご紹介します。

	オプション機能		Lite	Std	Pro	Ent	備考
CTI連携	Omnia LINK	発信/応答/切断/保留/転送/内線/画面転送/顧客情報表示/通話録音/通話モニタリング/プレゼンス管理/NGワードアラート/音声テキスト化/チャット支援機能/クリッククール/FAQ検索/自動FAQ表示機能/ヘルプサイン対応/IVR設定/ACD設定/通話履歴/集計など	○	○	○	○	・端末に専用のソフトフォンをインストールしていただく必要がございます。 ・一部機能はSV向け管理ツールやFAQリコメンデーションツールを追加して頂く必要がございます。
	Twilio Cloud CTI SP	発信/応答/切断/クリッククール/保留	○	○	○	○	・別途Twilioをご契約いただく必要がございます。
	Twilio Cloud CTI CC	発信/応答/切断/保留/転送/内線/画面転送/顧客情報表示/通話録音/通話モニタリング/プレゼンス管理/NGワードアラート/音声テキスト化/ささやき（コーチング）/クリッククール/ナレッジ検索/LINE連携/メール送信/スーパーバイザーコール/トークスクリプト/IVR設定/ACD設定/通話履歴/集計など	–	○	○	○	
メール配信	外部配信サービスとの自動連携(推奨：ブラストメール) • メールアドレスの自動セット • メール送信ステータスの自動取得		–	–	○	○	・ご要件により、別途個別拡張費用が発生する場合がございます。 ・自社SMTP及び外部(ISP)SMTP対応は、Enterprise版のみの対応となります。
OBC奉行自動連携	奉行連携データ作成・取込フォーマット管理/自動レプリケーション機能/マスタ運用基準設定/連携項目ロック機能/連携ログ管理/連携データ作成・取込/連携履歴管理/連携データ自動抽出設定		–	–	–	○	• All Gather CRMとOBC奉行間のデータ自動連携機能となります。 • OBC奉行シリーズのERPパッケージが別途必要となります。

※上記はオプションの一部となります。その他、SNS連携・AI連携・LDAP連携・マルチテナント・BI連携・シングルサインオン(SSO)等については別途お問合せください。
※CTI連携オプションのその他PBX/ビジネスフォン、クラウド電話サービスについては別途お問合せください。
※オンライン申込みでオプションを追加したい場合は、ご契約後にマイページよりお問合わせ下さい。

All Gather CRM 各種支援サービス

その他の支援サービスをご紹介します。

サービスメニュー		説明
各種支援	ユーザー拡張支援	・お客様が項目や画面レイアウト、帳票など、拡張可能な標準拡張機能を弊社が代行して実施いたします。
	データコンバート作業	・標準のCSV取込み機能を利用して必要なデータを弊社が移行いたします。 ※ データが破損している場合はコンバート作業が行えない場合がございます。
	導入コンサルティング	・導入、業務遂行、並行稼働、データ移行、教育等に関する計画策定や運用マニュアルの策定をいたします。
	運用支援	・フォローアップ研修や定着フォロー等を実施いたします。
	FTP接続設定	・FTPツールの接続情報をご提供いたします。 ※FTPツールのインストールや設定はお客様で実施をお願いいたします。
個別拡張	個別拡張作業	・ユーザー拡張以外の機能拡張となります。 ・個別拡張内容に応じて、別途拡張ユーザライセンスが必要となります。 ※個別拡張はEnterprise版のみ対応となります。
操作指導	・基本操作指導各バージョン毎コース ・追加指導等	・指導はWEB会議ツールを利用したオンライン形式となります。 ※現地訪問や指導回数等についてご希望がございましたら事前にご相談下さい。
リモートサポート	リモートコントロールソフトウェア (月額)	・リモートコントロールソフトウェアにより、サポート担当者が画面を見ながら対応いたします。
	VPNアプライアンス(月額)	・VPNアプライアンスによりサポートスタッフが画面を見ながら対応いたします。
その他	追加ストレージ (月額)	・管理できるデータ容量を10GBずつ追加購入できます。
	IPアドレス制限 (月額)	・アクセスできるアドレスを制限いたします。

サポート・動作環境について

お客様の業務に合わせた導入支援&サポートで支援いたします

製品サポートのプロがお客様からのお問い合わせに対応します。

導入前

30日間無料お試し

All Gatherクラウド製品を初回30日間無料でご利用頂けます。

オンライン相談会

製品の説明や疑問はもちろん、クラウド型CRMを活用したコンサルティングにも対応いたします。

デモンストレーション

現場の声や課題を聞きながら、より実践的でより的確なデモンストレーションを行います。

導入時

操作指導サービス

経験ゆたかな専任のインストラクターが、リモートツールを利用しお客様と一緒に画面を見ながらオンラインで操作方法をご説明いたします。



ご利用中

保守サポート契約

ソフトウェアの動作全般に関わるご質問・お問い合わせから障害まで幅広くサポートいたします。

プログラムアップデート

機能改善や不具合改善に対応した最新プログラムを無償でご提供いたします。

All Gather CRM マイページ

マイページでは、24時間いつでもサポート依頼が可能です。
ご契約内容の確認や変更をお申込みいただけます。



リモート（遠隔）保守サービス※

VPNアプライアンス等を利用し、低コストでリモートアクセスを実現いたします。

プレミアムサポート※

専任のサポート担当者にて対応する、依頼インシデント無制限の安心サポートです。

プレミアムサポート+プロフェッショナル※

専任のSEが1名以上割り当てられ、サポート依頼回数の無制限など、お客様のご希望に応じた内容のサポート契約となります。

※Enterpriseのみとなります。

※リモート（遠隔）保守サービス及びプレミアムサポートは、別途サポートの契約が必要となります。

動作環境について

本製品の動作環境は下記URLより最新情報をご確認頂けます。All Gather CRM クラウドサービスを利用する場合は、利用者のパソコンがインターネットへ接続できることが条件となります。

- **All Gather CRM特設サイト 動作環境ページ**
  https://www.agcrm.com/product-v3/operating-environment/

本製品の詳細及び最新情報はこちらをご覧下さい

All Gather CRM特設サイト
▶▶▶ https://www.agcrm.com

開発・販売元

ソリッドアドバンス株式会社

https://www.solid-adv.co.jp

■東京オフィス
〒104-0031 東京都中央区京橋2-7-8 FPG links KYOBASHI 2F（受付）

■青森オフィス
〒030-0823　青森県青森市橋本2丁目13-5 グランスクエア青森5F
TEL: 0570-008349(総合受付)　/　FAX: 017-721-3382

【製品に関するお問合せ先】solid.sales@solid-adv.co.jp

2025.12 改訂