

★メール・日報 VS

★新営業支援システム（デジタル日報化）

	メール・日報	新営業支援システム（デジタル日報化）
長所	<ul style="list-style-type: none"> ●手軽に使える ●コストがかからない ●社外の人にも、同報できる 	<ul style="list-style-type: none"> ●書式化されているので、プルダウンの多用などで入力が速くなる ●営業情報・ノウハウが一元化して蓄積できる ●集計・分析ができる (先行管理、月度得意先別行動表、受注・失注グラフ分析、訪問警告一覧表、訪問予定実績集計表、案件ランクアップ推移管理表など) ●顧客／営業情報・ノウハウを社内にオープンにして共有できる 
短所	<ul style="list-style-type: none"> ●書式化されていないので、入力が白紙の状態からになる ●集計・分析ができない ●キーワードでの検索に営業情報以外のノイズが入る ●情報流出リスクがある（外部への誤発信） ●添付ファイルのコピーの数量が増えメールサーバーへの負荷がかかる（レスポンスや容量） ●営業情報・ノウハウが個人毎にメールソフトに溜まるだけで共有化できない。一元化して蓄積できない。 	<ul style="list-style-type: none"> ●ソフトの使用料がかかる  