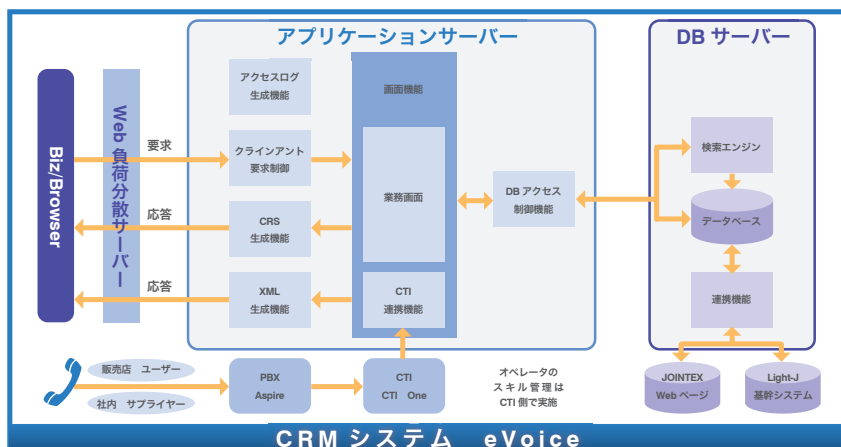
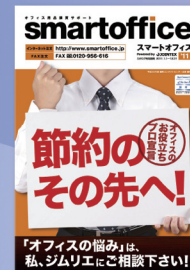


プラス株式会社ジョイントテックスカンパニー



価格だけではない本当の満足をお届けするJOINTEX。
コールセンター中心のCRMシステムに
Biz/Browserを適用



課題

- 既存システムのランニングコスト
- システムの老朽化
- 操作性の向上

導入目的

- メンテナンス、新規サービスに迅速な対応ができるシステム作り
- 保守・運用費の抑制
- CRM へ特化したコンパクトなシステム構築

導入ハイライト

- Best Contact Center of The Year 2010受賞
- SFA 関連の機能をはずし、本当に必要なシステムのみ構築

Biz/Browser を選んだ理由

- 他のリッチクライアントと比べ、開発・運用コストが低い
- 現場の要望を取り込んだ作りでもコーディングはわずか

- 手組みによる開発でも開発しやすく、拡張性が高い
- JOINTEX のビジネスモデルに合わせて手を入れやすい

導入メリット

- 既存システムのバージョンアップよりも安価に開発が行えた
- 保守・運用費が既存システムより低く
- 外出先での PC 使用時にオフラインで使用できるようになった
- レスポンスが大幅にようになった
- CRM へ特化したシステム作りをしたことで、目的が明確になり利用者の意識が高まった

外資系 CRM システムからのリニューアルにより、一から仕様をつめる作業が発生。開発担当者に負担がかかると思われたが、実際はコーディングもわずかであった。また、JOINTEX のビジネスモデルに合わせ、将来の拡張性が高く、変化に合わせてフレキシブルな対応が可能である、と大変好評である。

Biz Browser

ユーザプロフィール

- プラス株式会社ジョイントテックスカンパニー
- 所在地
東京都豊島区東池袋
- 主な事業内容
オフィス家具・インテリア用品などの販売・修理・保守をはじめ、日用雑貨、スポーツ用品、食品、家電製品、電子光学機器などの主として企業向けの販売・配送
オフィス用品の経費削減ソリューションをヒューマンサポート+ITで実現。
- 従業員数
約500名（ジョイントテックスカンパニー）
- URL :
プラス株式会社
<http://www.plus.co.jp/>
ジョイントテックス
<http://www.jointex.co.jp/>

記載されている会社名および製品名は、各社の登録商標または商標です。
本ドキュメントの掲載内容は、2011年03月現在のものです。掲載内容については、予告なく変更する場合があります。