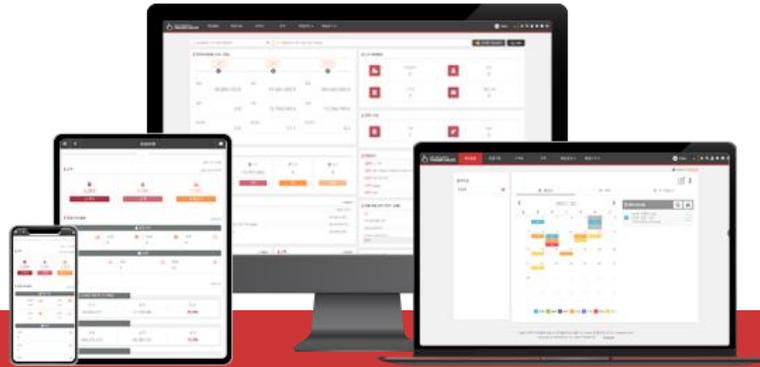


국내 영업환경에 최적화된 All-In-One CRM 솔루션

핑거세일즈 제품 소개



© FINGERPOST



Contents



1. 솔루션 개요



2. 기능 및 특징점



3. 주요 고객사



1. 솔루션 개요



표준화된 세일즈 패키지 적용
+
GAP 분석 및 반영

Sales Force Effectiveness
핑거세일즈 패키지 적용
표준 영업 관리 툴 도입

핑거세일즈
솔루션

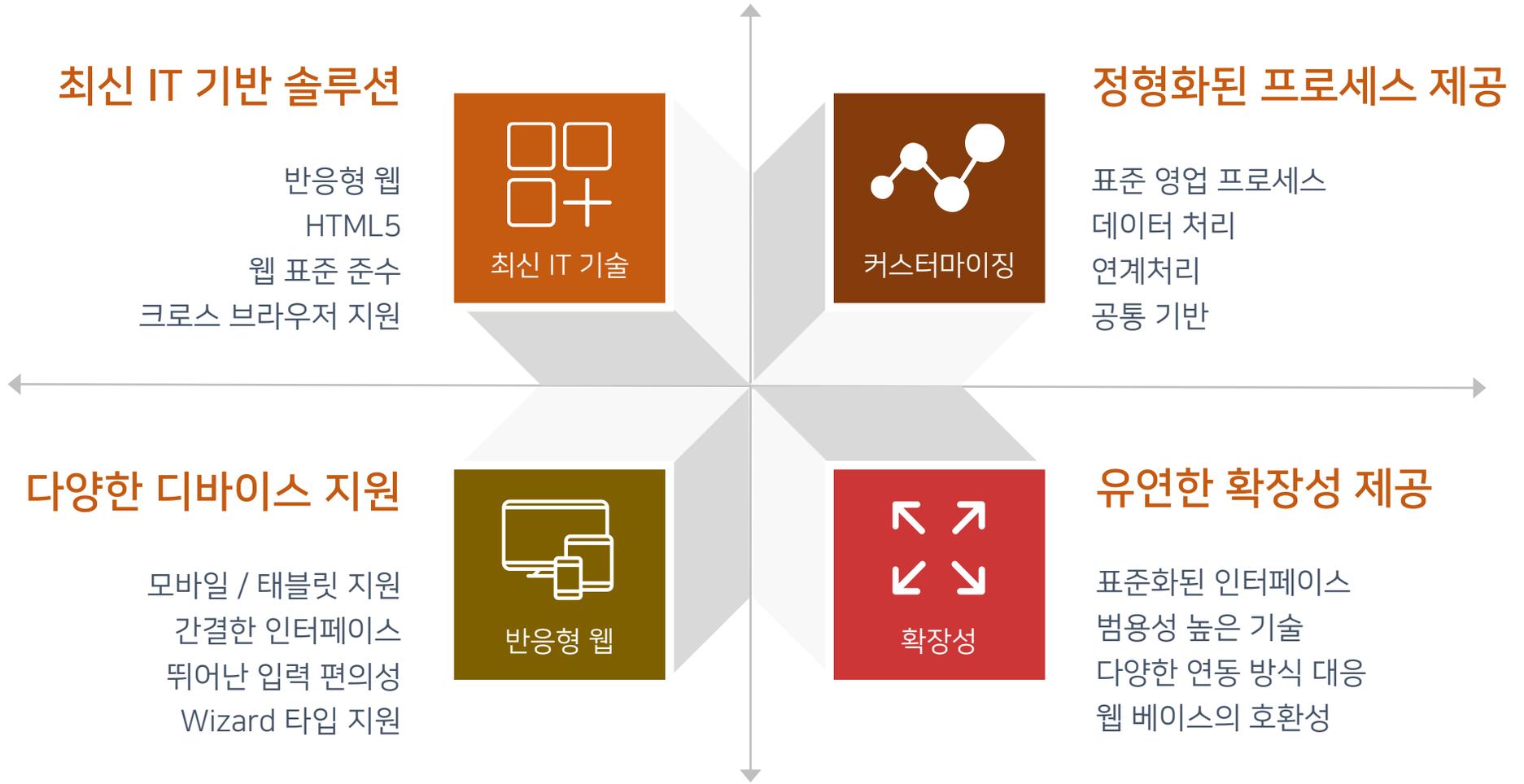
영업프로세스
Implementation
기존 리포트 분석 및 반영

영업 업무 지원

고객 DB 통합 관리
영업 활동 이력 관리
영업 활동 리포트

현행 업무 반영

항목 적용 및 리포트 반영
영업 프로세스 적용
사용자 편의성 증대



고객/영업 정보 자산화

거래처 관련 모든 정보가 기업 DB로 통합관리

고객 영업 이력을 바탕으로 추가적인 매출 기회 확보

직원 퇴사시 고객정보 유출 방지 및 정보 이관 기능

영업에 필요한 모든 제품 자료 서버에서 바로 발송

영업 지표 관리

영업사원 활동 관리 및 단계별 코칭 기능

영업 진행상태 파악, 팀원과의 실시간 소통

영업 관리자들의 전략 공유와 Follow-Up 관리

목표대비 달성 매출, 분기/년 예상 매출 관리

영업 효율 관리

영업 사원 실적 -예상 매출-할당량 (Quota)관리 기능

영업 사원 일일 활동 계획 및 결과 보고 용이

일일 스케줄 확인 및 직원-관리자 간 원활한 소통

주간 보고 자동완성 기능을 통한 시간 절약

매출 증대

효율적 영업활동
고객 세분화 집중화

Step 1

영업 역량 강화

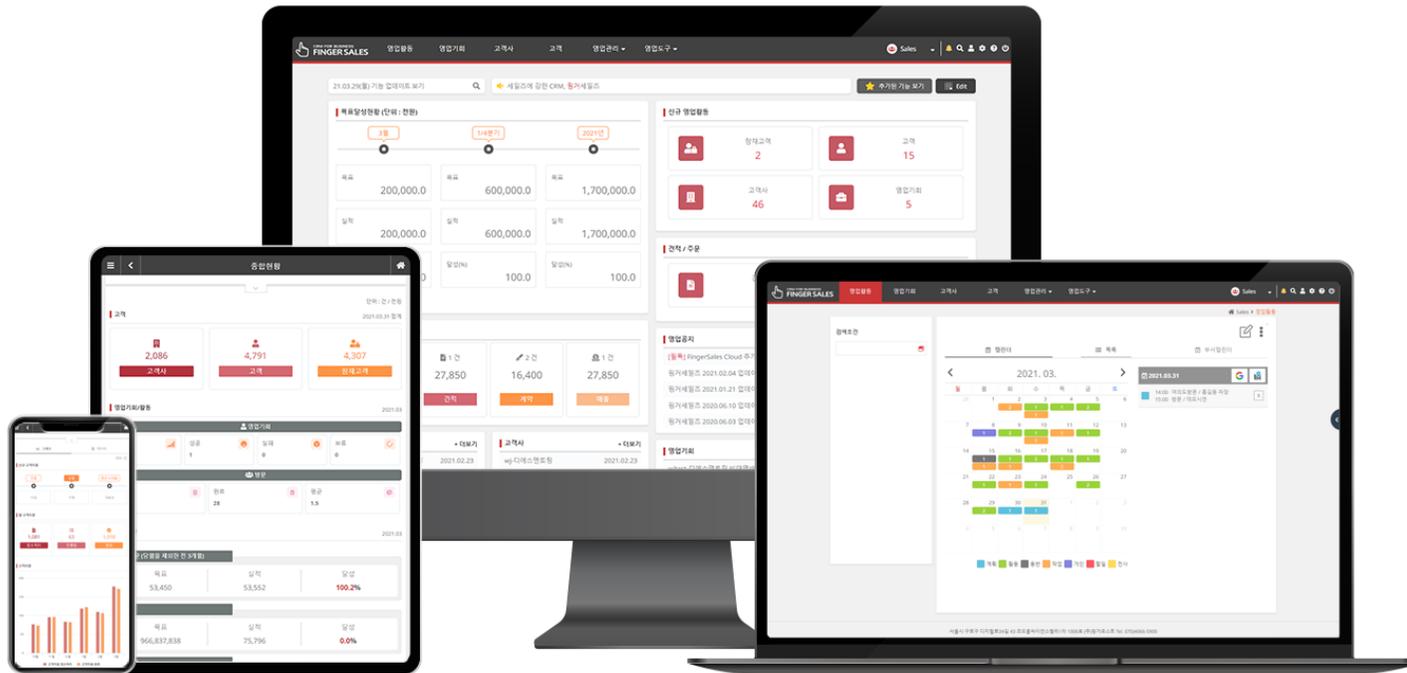
Step 2

로열티 고객 확보

Step 3

HTML5 및 반응형 웹 기술 적용

Any Device, Any Browser



클라우드컴퓨팅서비스 품질성능 확인 인증



- 클라우드 컴퓨팅 서비스 활성화



- 클라우드 컴퓨팅 서비스 품질 성능 관련 컨설팅 및 검증 진행

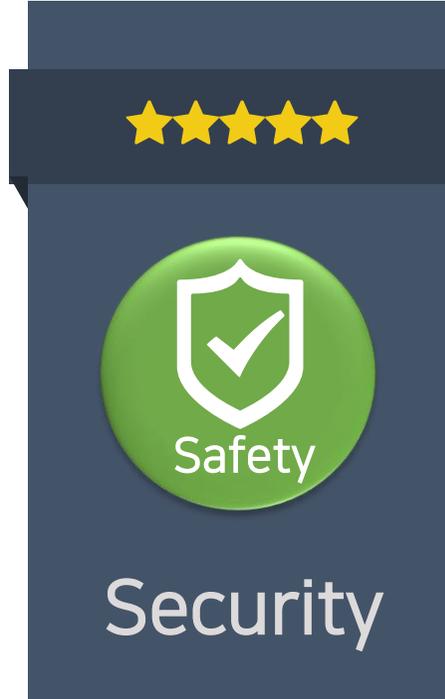


- 서비스 운영 정책 및 관리 체계 검증



클라우드컴퓨팅서비스 품질·성능 확인서	
	발급번호 : NIPA-CQ-20-027-R
1. 신청자 ○ 기관명 : ㈜핑거포스트 (사업자등록번호 : 113-86-09602) ○ 대표자 : 최희 ○ 주소 : 서울특별시 구로구 구로동 187-10 코오롱사이언스빌리 1차 1006호 ○ 연락처 : 070-4066-5900 ○ 홈페이지 : cloud.fingersales.com	
2. 대상 서비스 ○ 서비스명 : 핑거세일즈 v5.1 ○ 서비스분야 : <input type="checkbox"/> IaaS <input type="checkbox"/> PaaS <input checked="" type="checkbox"/> SaaS ○ 인프라 위치 : KR-1, KR-2 / Naver Cloud Platform	
3. 확인방법 ○ 신청분야 : 클라우드 컴퓨팅서비스 품질·성능 검증 ○ 확인기간 : 2020년 11월 10일 ~ 2020년 12월 11일 ○ 확인방법 : <input checked="" type="checkbox"/> 관리체계 검증 <input checked="" type="checkbox"/> 품질·성능 시험 ○ 확인결과 : 품질·성능 확인 결과표 참고 ○ 상세확인결과(별첨) - [별첨1] KACI, 클라우드 관리체계 검증결과서(CSQPR-KACI-2020-029) - [별첨2] TTA, 클라우드 품질·성능 시험결과서(BT-A-20-0697)	
2020. 12. 17.	
정보통신산업진흥원 	

- 개인정보보호법 관련 개인민감정보 항목데이터 암호화(AES-128대칭키방식)
- 암호화항목: 고객 전화번호/휴대전화번호/이메일 주소 등(커스터마이징을 통한 암호화 항목 추가/변경가능)
- 사용자비밀번호 단방향암호화(SHA-256HASH)
- 최대 256bit SSL 서버보안인증 적용을 통한 데이터패킷구간암호화



- OWASP 웹취약점 준수(10대 주요 웹 어플리케이션 보안대응)
- 사용자별 화면 및 화면내 등록/수정/삭제 권한 설정
- 사용자별 데이터 접근 권한 설정(개인/부서/전체)
- 사용자별 시스템 접근이력 및 데이터 다운로드 이력관리
- SMS/이메일 발송 내역 관리



- | | | | | |
|--------------|--------------|-----------|--------------|-------------------|
| ● 인젝션 | ● 크로스사이트스크립팅 | ● 보안설정오류 | ● 기능수준접근통제누락 | ● 알려진취약점이있는컴포넌트사용 |
| ● 인증및세션관리취약점 | ● 취약한직접객체참조 | ● 민감데이터노출 | ● 크로스사이트요청변조 | ● 검증되지않은리다이렉트및포워드 |



2. 기능 및 특징점

영업 프로세스 구성





영업정보

영업공지
영업게시판



고객관리

잠재고객
고객사/고객
등급
담당자



영업기회

영업기회
영업프로세스
영업분석



영업활동

영업활동
개인일정
일정달력



영업지원

회의록
SMS발송
메일발송



영업관리

제품
제안
견적
계약



수주매출

매출목표
매출등록
매출실적



고객지원

요청접수
이관/할당
지원처리



업무지원

영업보고
영업리포트
채터
카드경비



시스템설정

조직/부서
사용자
사용권한
기준정보

고객/고객사/활동/보고 댓글 **의견**

의견 (3)

의견

최회 (2019.06.17 14:33:28)

의견

최회 (2017.07.28 03:27:22)

기능적인 차이가 별도 없으며 일부 기능은 자사 제품이 더 우월하니 강조하는 방향으로 영업 바랍니다

최회 (2017.07.28 03:26:21)

얼마전부터 가격을 자사 제품 정도로 할인하여 공격적으로 영업을 진행하고 있으니 주의해 주시기 바랍니다

주소록, 명함, 메일, SMS, 캘린더 **연동**

고객	[핑거]연경현	고객사	핑거포스트
메일	misty@crm.co.kr	직책	클라우드팀 차장
휴대번호	010-5303-4104	유선번호	070-4066-5905
팩스번호	02-6671-2877	우편번호	
주소1			
주소2			

적용 삭제



아이템 및 주제에 대한 실시간 대화 **채터**

공유내용 +

- 이동성 - 고객
- 마켓디자인스 - 고객사

대화상대 +

- 이동성 / 고객지원팀
- 박기훈 / 영업팀

첨부자료 (0) +

포시탈 정보 없습니다

채터

마켓디자인스 도입된 방문 요청

2.22 16:10

이운정 / 고객지원팀

부장님 도입된 제품소개 및 맞춤형 개발요건 상담과 관련하여 방문 요청하셨습니다. 고객과 통화후 일정 조율 부탁드립니다.

2.23 9:56

이운정 / 고객지원팀

금융 고객 담당자님께 전달받은 미팅시 문의 내용에 대한 메일 별도 전달 드립니다. 업무에 참고 부탁드립니다.

2.23 13:33

2/26(금) 오전 11시에 방문드리기로 했습니다.

2.23 13:36

이운정 / 고객지원팀

감사합니다

내용 보내기

고객/영업 관련 모든 이력 **타임라인**

날짜

전체 영업활동 매출 고객사등록

- 영업활동 2017.08.18
 - 서력진
 - 방문 / 경보수집 / 계입스
 - 간단한 정보 수집 및 교환
- 영업활동 2017.06.16
 - 서력진
 - 방문 / 인사 / 계입스
 - 정보 공유
- 영업활동 2017.05.22
 - 서력진
 - 방문 / 경보수집 / 계입스
- 영업활동 2017.04.26
 - 서력진
 - 방문 / 인사 / 계입스

영업의 단계별 파이프라인 분석



신규 고객 유입 및 등급별 고객 현황



영업활동 및 제품 연계 분석



기간/고객/제품/담당자별 매출 실적



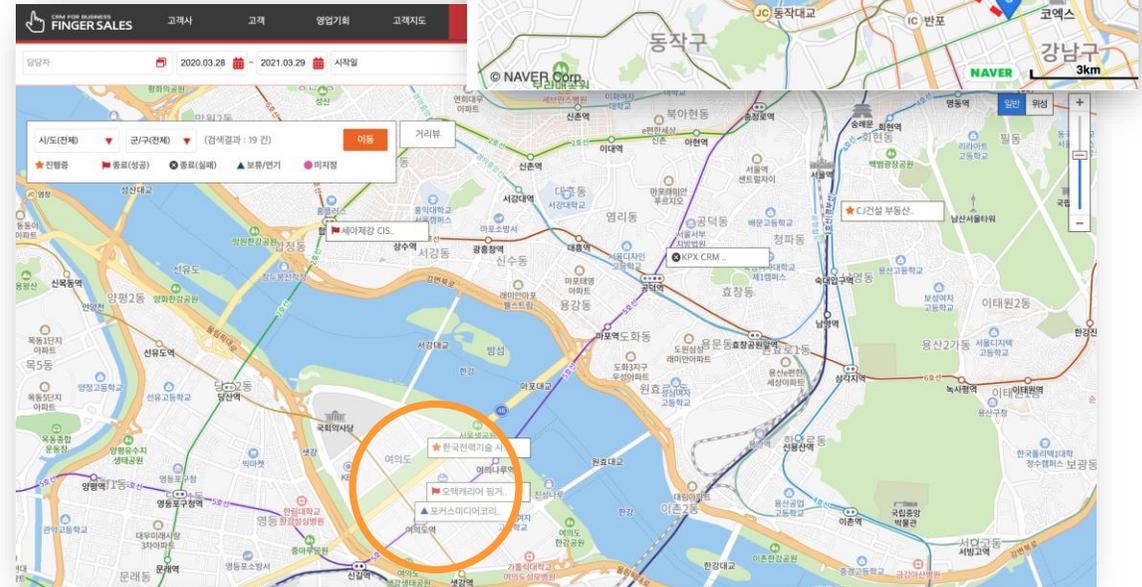
스마트폰 최적 레이아웃



카카오내비 연동



지역별 영업기회 현황



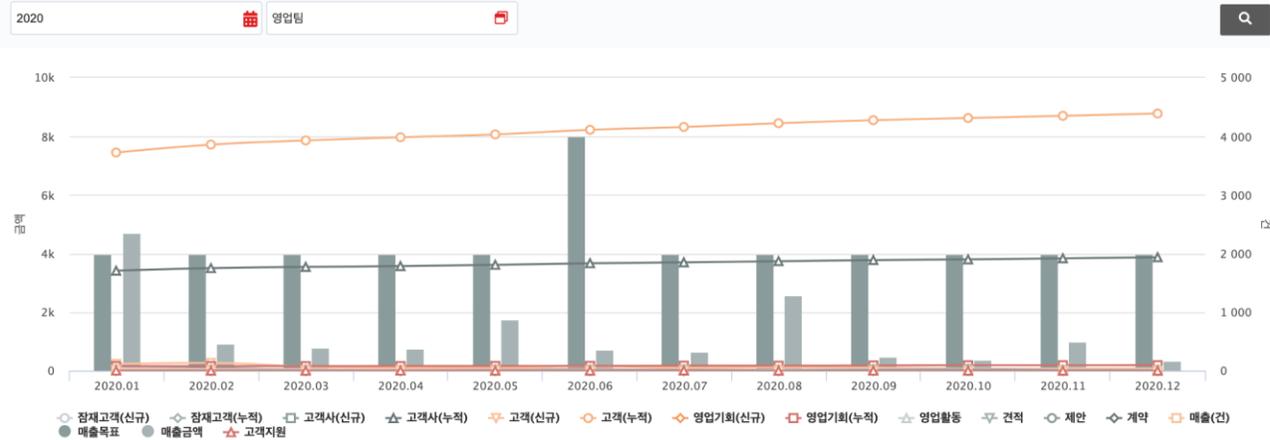
일별 영업활동 동선



영업활동/영업기회/견적/계약/매출 등 연관된 모든 지표의 추이 및 관계를 분석 가능한 현황 차트 제공

- 고객전환현황
- 전체고객현황
- 단계별기회현황
- **월별영업현황**
- 주간영업지표
- 제품별영업현황
- 고객사별월영업활동
- 사원별영업활동현황
- 제품별영업활동
- 제품별매출현황
- 영업사원별매출현황
- 고객별매출현황
- 매출달성현황

월별영업현황



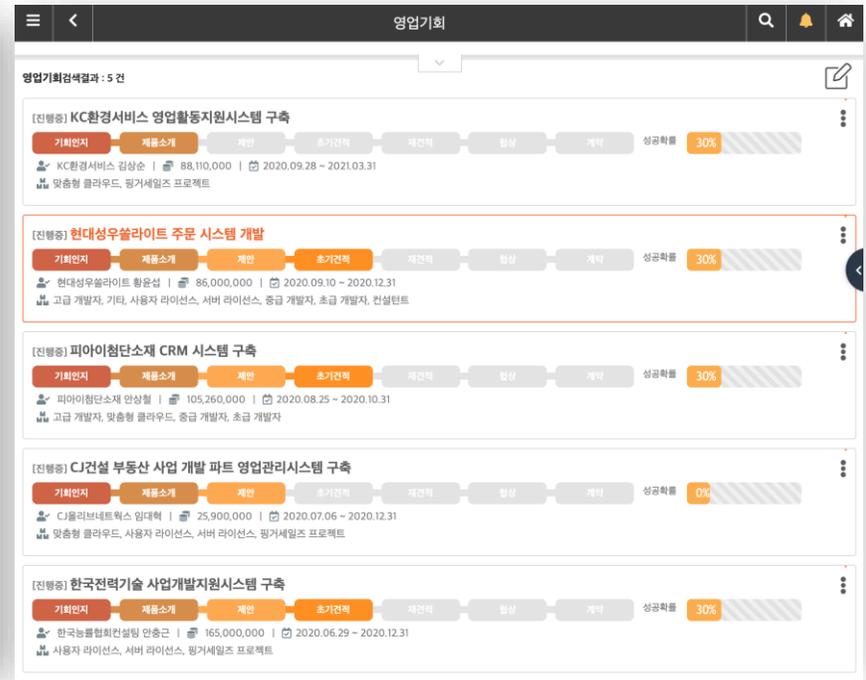
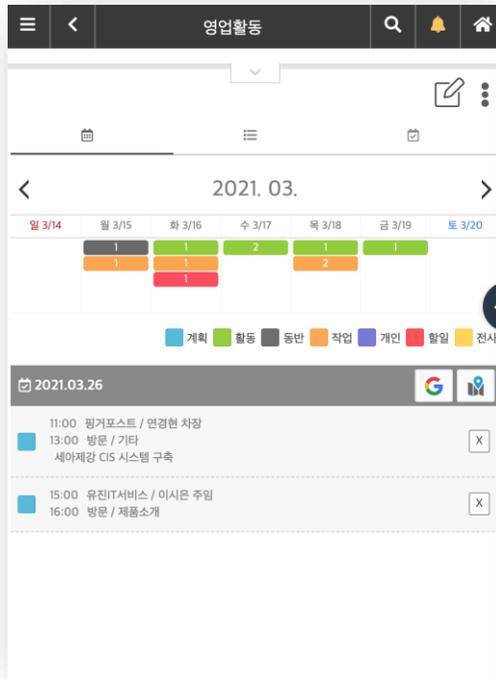
월별영업현황 [16]건 (단위 : 건 / 천원)

다운로드

구분	합계	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
잠재고객(신규)	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
잠재고객(누적)	10	9	9	9	9	9	9	9	9	10	10	10	10
고객사(신규)	271	42	44	20	14	22	27	15	20	19	12	18	18
고객사(누적)	2,016	1,708	1,752	1,772	1,786	1,808	1,835	1,850	1,870	1,889	1,901	1,919	1,937
고객(신규)	783	118	135	71	54	49	78	49	64	51	37	38	39
고객(누적)	4,524	3,725	3,860	3,931	3,985	4,034	4,112	4,161	4,225	4,276	4,313	4,351	4,390
영업기회(신규)	17	2	0	0	1	2	1	3	0	4	3	0	1
영업기회(누적)	96	80	80	80	81	83	84	87	87	91	94	94	95
영업활동	298	45	30	28	18	16	24	21	22	28	30	19	17
견적	218	19	19	15	11	22	18	21	17	21	29	13	13
제안	8	1	0	0	0	2	0	0	3	0	2	0	0
계약	10	2	1	0	1	0	2	0	0	1	1	1	1

Sales

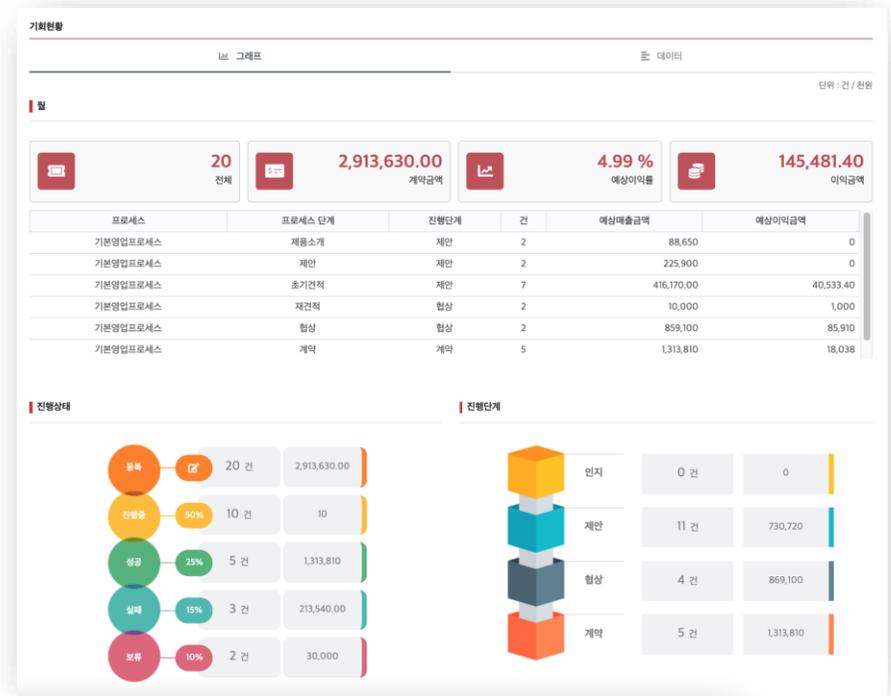
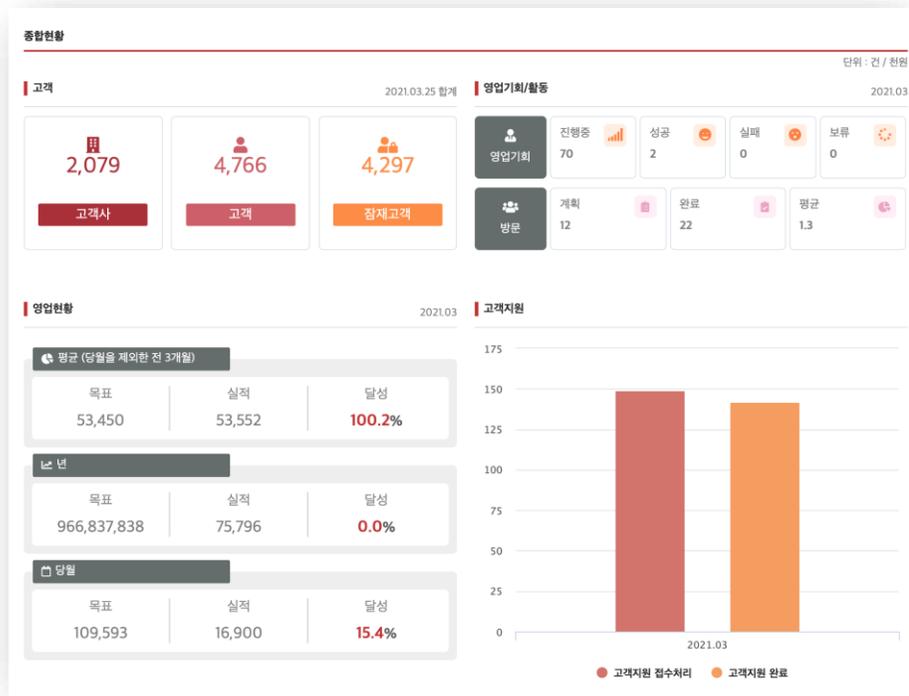
영업사원과 관리자가 실제 필드에서 활용 가능한 전체 업무를 구현
고객사, 고객, 영업기회, 영업활동, 견적, 계약, 매출, 영업보고, 영업현황
반응형 화면 구성(모바일 대응)



사용자별 구성 - 임원/영업총괄

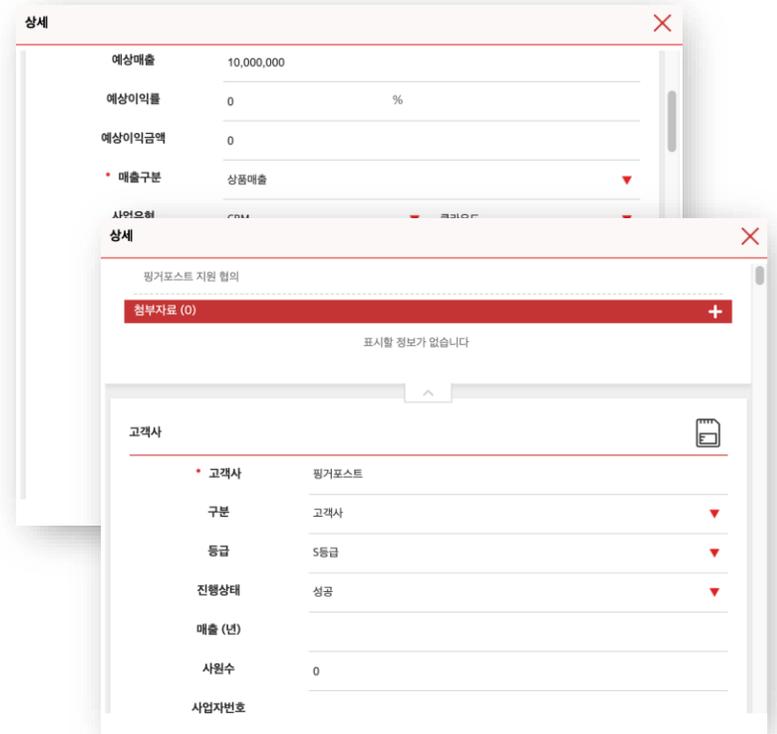
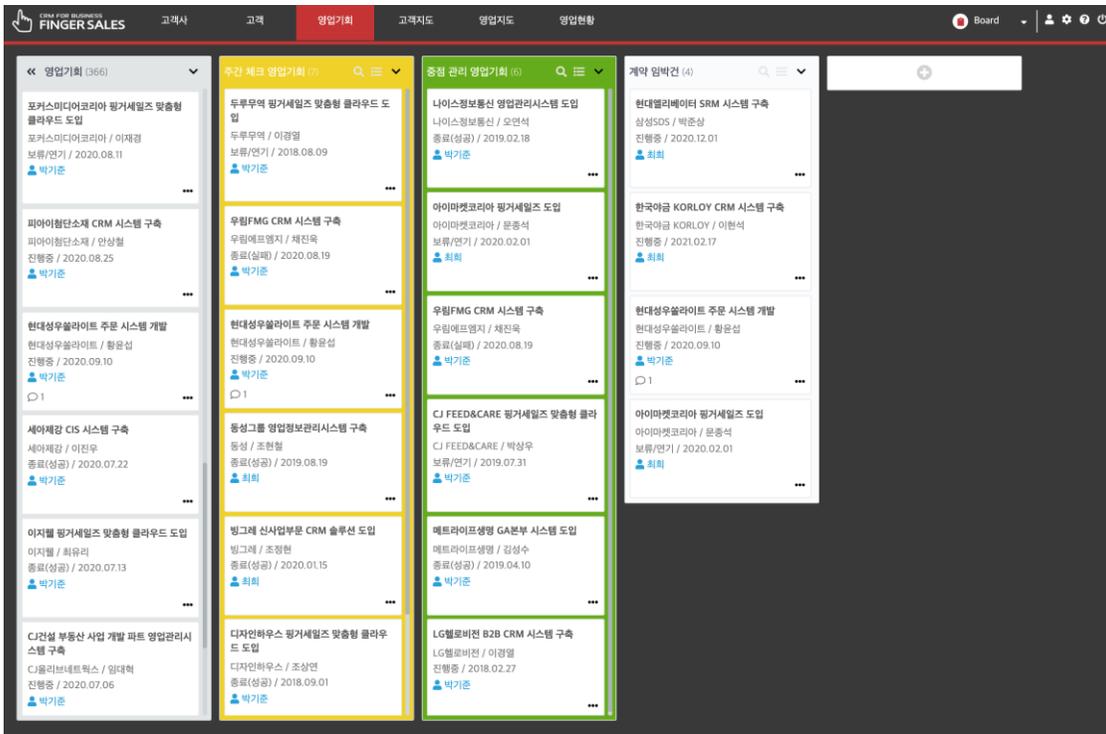
Status

영업기회의 각 상태별 비중을 확인할 수 있는 Sales Pipeline 및 영업활동 관련 현황과 매출 목표 대비 실적 등 영업의 모든 상태를 편리하게 파악 가능
반응형 화면 구성(모바일 대응)



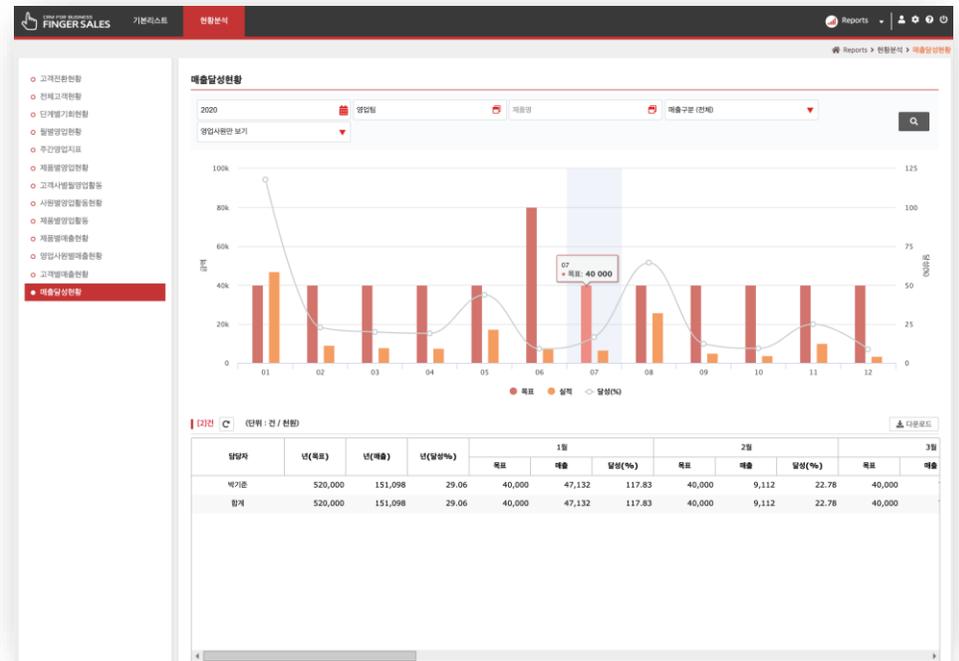
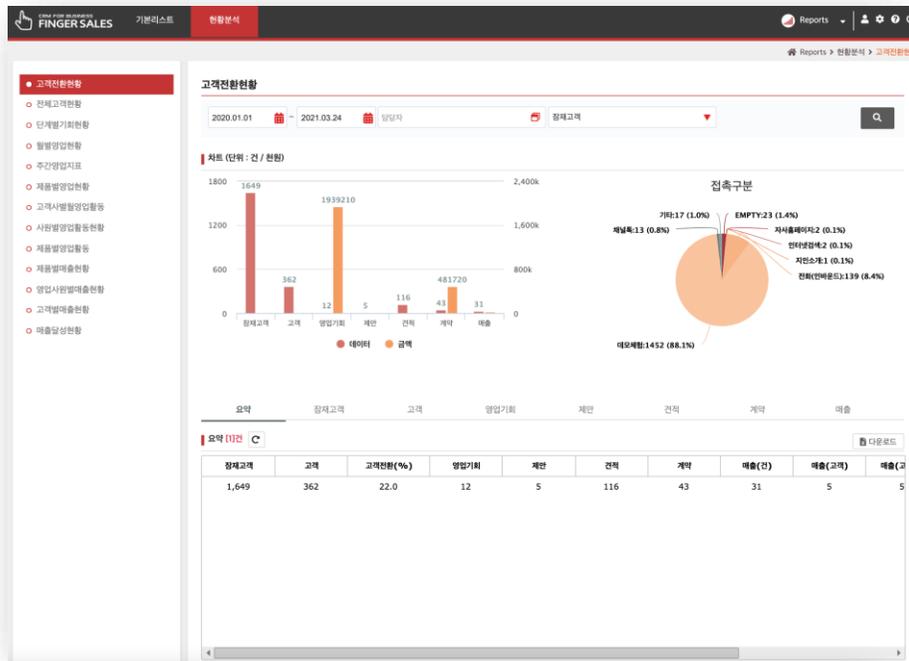
Board

영업기회/고객사/고객 항목에 대해서 상태나 키워드로 정의해서
보드에 펼쳐서 관리하여 일종의 세일즈 포스트잇 기능을 가지는 편리한 기능
보드에서 추가한 카테고리는 SALES, REPORT 화면에서 필터 적용하여 바로 검색 가능



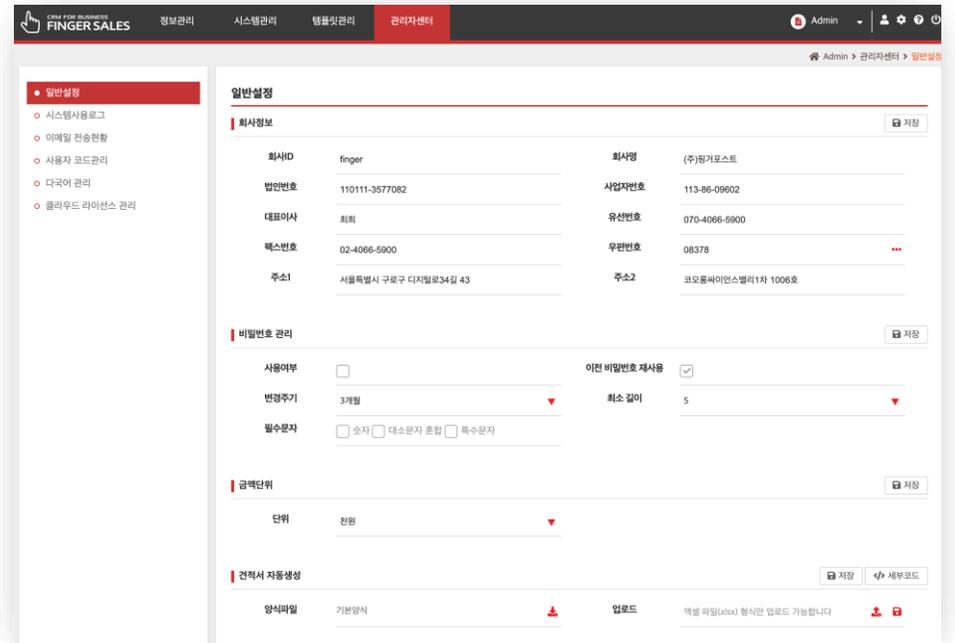
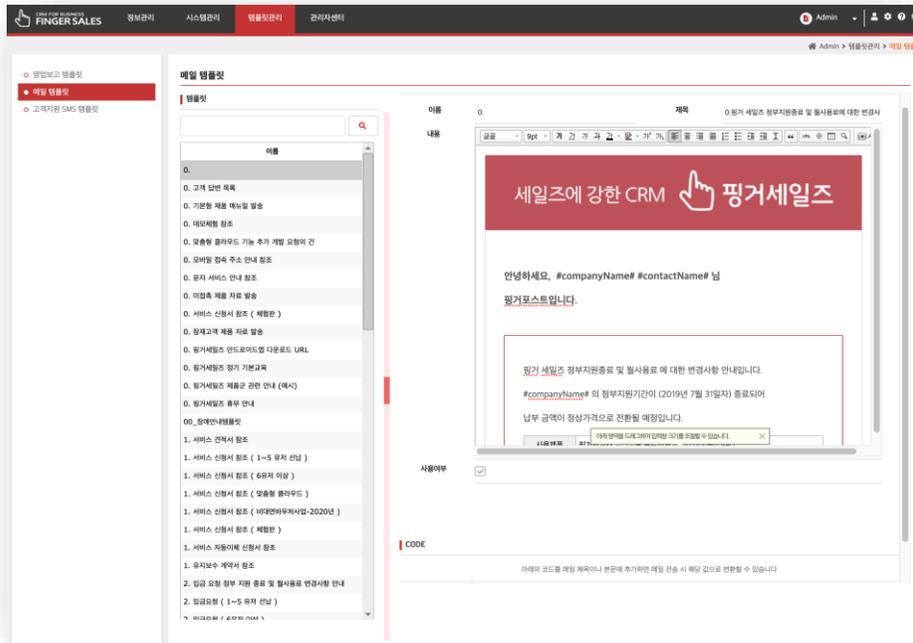
Reports

필드에서 취득된 정보를 전체적인 리스트 또는 현황으로 관리, 필요 시 담당자는 각 업무 별 정보를 엑셀로 일괄 업로드/다운로드
PC 화면 기준 고객/영업 관련 추가 대시보드 구성



Admin

조직/사용자/권한/제품 등 시스템 설정 및 기준 정보에 대한 관리
견적서/이메일/영업 보고 등 각종 템플릿과 사용자 코드, 다국어 언어 등록 관리
사용자 접속 및 각 메뉴 별 조회/수정/삭제/다운로드 이력 확인





3. 주요 고객사

Reference

하나금융투자



아시아나항공



SK 케미칼



KUMHO TIRE



MetLife



메트라이프생명과 함께 당신의 내일을 준비하십시오

Dongwon



kt sat



monami



동아제약



동아오츠카



SK encar



롯데푸드



Reference



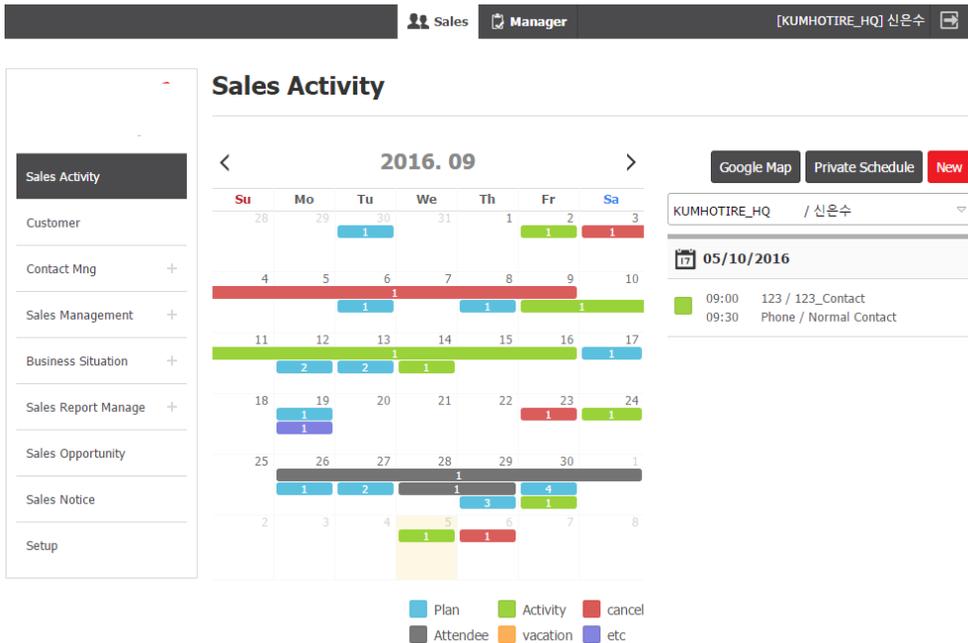
Reference



K타이어 제조업체

스케줄러를 통한 영업활동 계획 및 공유
ERP 시스템(SAP) 매출/채권/여신/재고 데이터 연동 제공
해외 12개 법인 사용(다국어/해외통화 지원)

제조업은 기본적으로 생산한 제품을 영업을 통해 판매를 해야 하고 또 다른 제품 생산을 위한 판매 예측이 필요하게 됩니다. 영업활동 및 영업기회, 계약, 매출에 이르는 과정을 CRM에서 담당하게 됩니다.



Customer Manage

- Customer
- Customer Grade
- Contact
- Prospect Contact
- Opportunity
- Customer Management
- Activity
- Product Management
- Sales Report

Customer

TirePro - British Columbia western

Customer Type: SAP Customer (Seller)
Grade: RETAILER/ WHOLE SALE
Customer ID: 622745678
Phone num: 0681-576-3413
Fax num: 0681-576-3414
Country / Province: Canada / British Columbia
Address: Philipp-Reis-str. 3 63486 Bruchkoebel Hessen Deutschland
Manager: 김효철 (KHJ)

Monthly Sales Report

Customer Type	Quantity	Sales Amt(USD)
2014-04	247 ea	27,000
2014-03	1548 gk	27,000
2014-02	516 ge	29,000

A/R

No	Total	In 30 days	Overdue Amt	Sales Amt(USD)
1	20,000,000	100,000	2,700	Promised to pay till end of Feb 18
2	70,000,000	300,000	5,200	Promised to pay till end of Feb 18

B콘택트렌즈 유통업체

Planned/Ad Hoc(계획/무계획) 영업활동 분석
ERP 고객/매출 데이터 연동 제공
사업부별 별도 시스템 구현을 통한 업무 최적화

유통업은 다양한 제품을 대리점 또는 직접 판매를 통해 매출을 확보합니다.
대리점별 매출, 재고, 여신 등에 대한 정보를 관리하며 ERP 등 시스템과 관련 정보를 연동하여 활용합니다.
영업담당자들의 영업활동에 대한 다양한 현황을 확인합니다.

영업활동 현황

Sales 팀	SR	Total Planned	Planned	Unplanned	Total 실적 Call 수	Call 실적 총 필수	인당 실적
KEYCHAIN	공영훈	41	41	3	44	7	
KEYCHAIN	김계환	36	20	7	27	7	
KEYCHAIN	김남훈	34	9	0	9	2	
SEOUL1	강성현	114	101	0	101	10	
SEOUL1	오도환	116	96	0	96	11	
SEOUL1	홍정수	7	5	6	11	3	
SEOUL1	박준혁	100	80	0	80	10	
SEOUL1	박주호	116	61	18	79	9	
SEOUL2	유병철	96	81	2	83	9	
SEOUL2	최준석	74	72	17	89	10	
SEOUL2	김민찬	118	91	0	91	10	
SEOUL2	김호재	109	100	0	100	10	
45%~55%	기타	13	13	0	13	3	
Grand Total		2356	1777		1961	228	

방문보고(매니저)

2018년 9월

월	화	수	목	금	토	일
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

계정

랜즈미 오류역검

계정코드	714040
전화번호	02)2617-3003
이메일	KEYCH@LENVME
주소	(08268) 서울시 구로구 경인로 199 (오류동)
지역1(시도)	서울
지역2(구군)	구로구
지역3(동리)	오류동
등급	Z
지불방법	MOH 지표
담당자 수	지불방법
매출순위	3186
신용기간	61
오른달	20171228
매장포인트여부	Y
월평균 방문수	1.3
Point 총 획득수	145
최종방문일	20180827
BL 유무	N
최종경과일수	17
최종방문내용	
최종수정일자	2018-09-13 08:39:12 /

CL 매출 정보

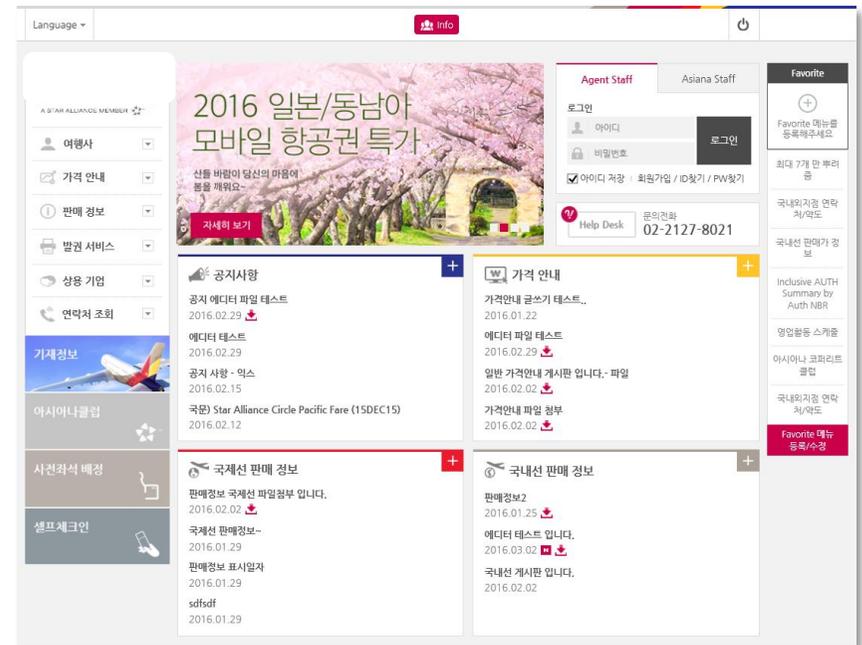
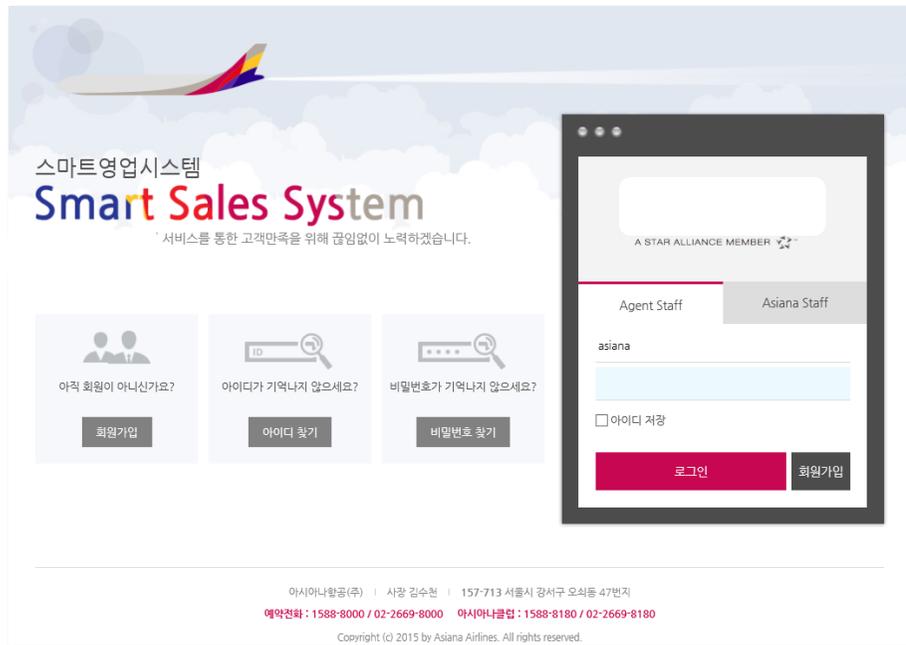
CL 전체 매출	0
시장점유율	0
2018년 월평균(3개월)	776.467
2017년 월평균	0
2016년 월평균	0

입점 현황

A항공 여객/화물운송

여행사 정보 안내 사이트/AUTH/SALES 시스템 통합
항공 발권/운항 시스템과 그룹웨어 전자결재 데이터 연동
여행사 직원들과 시스템을 통한 커뮤니케이션 및 업무 포털 역할

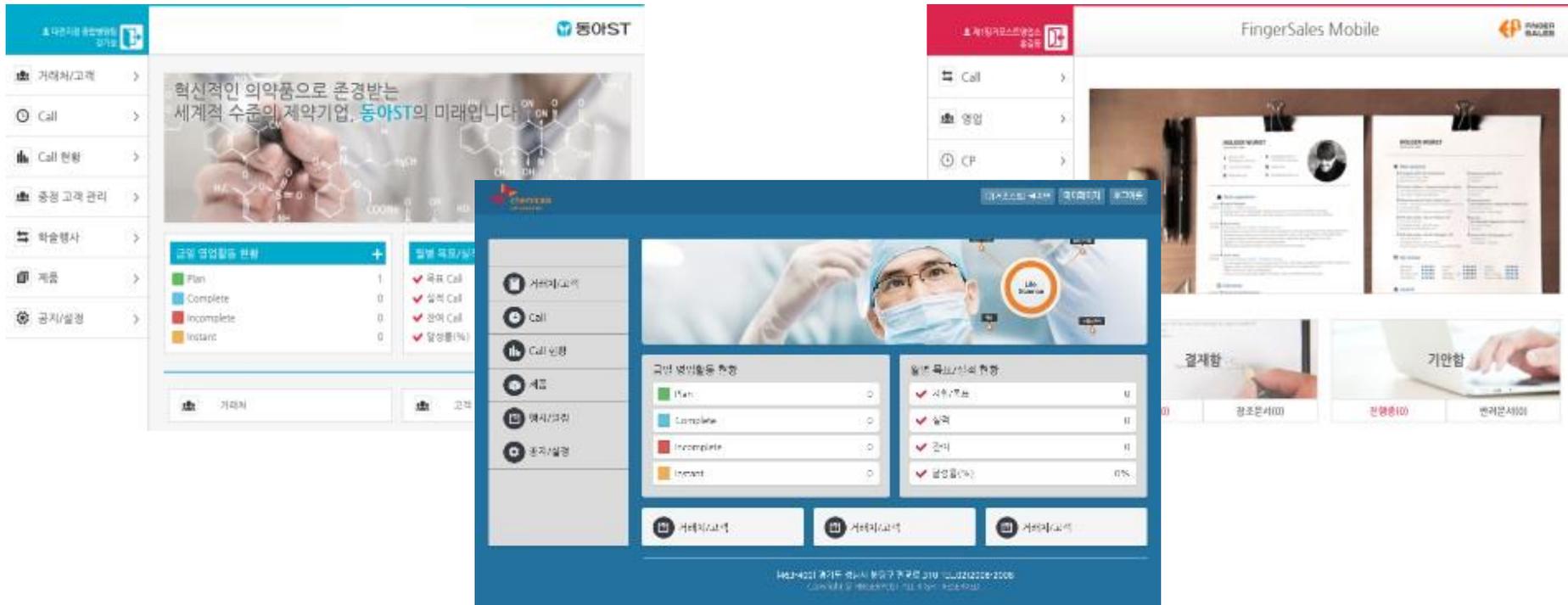
전국 및 해외 각지의 대리점(여행사 등)에게 노선별 가격 안내, 단체 할인 신청 및 승인, No-show penalty 처리 등 다양한 업무에 대해 양방향 커뮤니케이션하며 매년 유사한 시기에 발생하는 여객 및 화물 항공 수요를 효율적으로 관리할 수 있습니다.



D계약 계약/바이오

Planned Call, Instant Call 등 영업활동 계획 및 실행 관리
매출액, 구매잠재력, 진료과목 등 기준에 의한 고객 등급 자동 계산
등급별 월별 영업활동 목표 설정 및 달성 현황 분석

CRM에 대한 필요성을 가장 빠르게 인지하고 CRM 기능 및 효율성에 대한 고민을 가장 많이 하는 업종이 제약업종입니다. 단순히 Call에 대한 기능 위주에서 디테일링과 프로세스까지 발전을 거듭하고 있습니다.



THANK YOU

