



開発部
山本さん（仮名）

お悩み 『売れる商品って一体…』

営業からは「売れるものを作れ！」って言われるけど、何を作ればいいのかわからない。

そもそも、それがわかれば苦労なんてしない。

開発のヒントがどこかに転がっていないだろうか？


このような悩みを抱えている開発者の方は多いことでしょう。


- このコンセプトは顧客に受け入れられるのか？
- 新しく考えた機能は本当に使いやすいのか？
- 新商品を顧客が喜んでくれるのか？ など…

日々、自問自答を繰り返しながら開発していることと思います。実は、これらの悩みの解決策は

「顧客から届けられる声」の中にあります。

実際のところ、開発者自身が顧客やユーザーから直接話を聞く機会は多くありません。

そこで、営業担当者が  ChaRMe で営業日報や対応履歴として顧客からの声（要望やクレーム）を登録し、その情報を開発担当者が共有することで顧客の声が届き、商品開発に反映できます。

是非、 ChaRMe を活用いただいて、社内一丸となって新商品の開発を成功させてください。

お試しあれ！

今日の ポイント

新商品の開発や改良の
ヒントは**顧客の声**
の中にあり！



機能紹介

- 営業日報検索 … 営業担当者が1日の営業活動の中で顧客から得た要望等の情報を営業日報を通して確認し、それらの内容を新規開発や改良作業に活用します。
- 顧客履歴一覧 … 対応履歴の中から商品の開発や改良に結びつく要望やクレームに関する最新の情報を抽出し、その内容を確認します。