## 配達ルートの見直しで新規顧客獲得へ ~GISのマップクエスト~

GIS開発の株式会社マップクエスト(本社:愛知県豊橋市

代表取締役社長:佐藤亮介)は、地図ソフト「MQ7」を使った例として、新聞販売店向け地図システム活用の事例をホームページにてご紹介しています。

## ニュース:

http://www2.mapquest.co.jp/campaign/navi.ashx?gid=N140509mq7\_post&ref=/apps/example/mq7\_postman.html

「MQ7」は、顧客データをビジュアル化し効率良く顧客管理・施設管理を行うための地図アプリケーションです。シンプルで簡単な操作なので、初心者の方にも安心してお使いいただけます。

## 例)

## ■新聞販売店の作業効率アップ

新聞配達ルートの見直しや新人への引継ぎの際に、古い地図で情報が足りずスムーズに作業ができなかったり顧客情報と地図を照らし合わせて見ていたため、確認漏れが発生するなど問題を多く抱えていました。

MQ7を導入することで常に最新の地図が手に入り、配達ルートの最短距離も簡単に地図上で計算で きるようになりました。

また、建物をクリックするだけでそこに住んでいる顧客の情報や過去のクレーム、対応状況がすぐにわかります。

膨大なファイルの奥底に眠っていた既存顧客や、新しく引っ越ししてきた新規顧客のアプローチがかんたんにできます。

社内で管理する顧客情報を全員で共有することで、常に最新のデータを使って業務が行えるよう になり、各部署間の連携がスムーズになったことで、お客様満足度の向上にも役立っています。

ご興味をお持ちの方はお気軽にお問合せください。

\_\_\_\_\_

お問い合わせはこちらから

\_\_\_\_\_

http://www2.mapquest.co.jp/campaign/navi.ashx?gid=N140509mq7&ref=https

://www.mapquest.co.jp/contact.html

【会社概要】http://www.mapquest.co.jp/

- ◇名称 株式会社マップクエスト
- ◇所在地 愛知県豊橋市大岩町下渡27-1
- ◇設立 1992年2月
- ◇資本金 6,000万円
- ◇代表者 代表取締役社長 佐藤亮介
- ◇事業内容
- GISエンジン「MapQuest」の開発・販売

GISコンサルティングと「MapQuest」を利用した顧客ソリューションの開発・販売

\_\_\_\_\_

<本件に関するお問合せ先>

株式会社マップクエスト TEL: 0532-43-0400

FAX: 0532-43-0433 E-mail: sales@mapquest.co.jp

〒441-3147 愛知県豊橋市大岩町下渡27-1

Twitter: http://twitter.com/MQJP

\_\_\_\_\_

Generated by ぷれりりプレスリリース

https://www.prerele.com