

# お客様事例



買い得・売り得・納得の  
**西日本チケット**  
Western Japan Ticket

Salesforce 上に構築したレジ機能を通して商品の仕入・販売・在庫情報を一元管理し  
全店共有することで、様々な課題を解決できました。

代表取締役 平川 信俊

西日本チケットは昭和54年8月に設立し、チケット（金券）、ブランド品・時計・貴金属の高価買取、格安販売を主な業務として、熊本県内3店舗にて営業中です。

より多くの品揃えを目指し、お客様の満足度をさらに向上できる様、日々努力しています。

## 【導入前の課題】

他店舗の在庫状況をリアルタイムに把握する事が出来ない為、一日に何度も電話による在庫の問合せをする必要があり、その都度お客様をお待たせしていました。

また、レジと在庫システムが分かれており2重入力をする必要がある為、入力忘れなどが発生していました。

さらに、営業終了後本店へ売上げデータをFAX送信してそこから集計しなければならず、毎日のように時間と手間がかかっていました。

## 【導入後の効果】

Salesforce で構築したタッチパネル式のレジ機能を通して1回の入力操作で仕入・販売・在庫情報の全てを管理することで、リアルタイムにそれらの情報を全店共有する事ができ、迅速なお客様対応が可能になりました。

また、店舗毎の売上集計や在庫状況が自動で集計できる為、それらを営業終了後すぐに確認する事が出来るようになり省力化につながっています。