Members 情報・通信

MOTIONBOARD

CASE STUDY

Salesforceでデータを一元管理し営業活動を高度化・効率化
Excel文化の壁を越えるためにMotionBoardを活用

株式会社メンバーズ



レポート作成や顧客対応をスピードアップ

企業のデジタル人材不足という社会課題に対して、デジタルビジネス運用支援事業で解決を図る株式会社メンバーズ（以下、メンバーズ）。同社ではデータが散逸してしまい、レポート作成や顧客対応に時間がかかるなど、データ活用の課題を抱えていた。そこでSalesforceとMotionBoard Cloud for Salesforce（以下、MotionBoard）を導入。MotionBoardを工数削減やリアルタイムでのデータ活用にとどまらず、データの整備など管理者の業務効率向上にも役立てている。

（左から）セールス＆マーケティング本部 営業推進室　**若月 美希** 氏、セールス＆マーケティング本部 マーケティング推進室 ストラテジーグループ リーダー **長野 清哉** 氏、セールス＆マーケティング本部 マーケティング推進室 ストラテジーグループ　グループ長　**池田 紳** 氏

Summary

概　要

課　題

- データがバラバラに管理されて活用できていなかった
- レポート作成に多くの時間を割く必要があった
- 問い合わせへの対応が遅れるなど、顧客対応に課題があった

解　決　策

- Salesforceを導入して複数部門のデータを一元管理
- Excel文化のある同社でもSalesforceのデータを活用できるように MotionBoardを採用
- MotionBoard のレポート出力機能を利用

効　果

- 目標に対する現在の進捗状況がリアルタイムで把握でき、達成意欲が向上
- データ統合や迅速な共有により、顧客対応のスピードアップやクロスセルにつながる
- 2週間かかっていたレポート作成作業が20分で完了、残業抑制や工数削減にも効果

導入製品・サービス

MotionBoard	ビジネスのあらゆるデータを可視化するBIダッシュボード。 データを必要なカタチで、シンプルに可視化。
MotionBoard Cloud for Salesforce	Salesforceとシームレスに連携し、Salesforce内のデータと社内のデータを組み合わせて可視化できるBWTダッシュボード。

MOTIONBOARD

CASE STUDY

2週間相当のレポート作成作業が20分で完了
非生産的な活動を最小化し、前向きな仕事を最大化

デジタルビジネス運用支援事業を展開しているメンバーズの営業やマーケティングの領域では、ビジネスの成長に合わせて新設した組織が個別最適でシステム導入してきたためデータがバラバラで、レポートをまとめるために多くの工数が必要で、データも不正確だった。また、リードの情報が一元化されていないため、マーケティング施策が非効率だったり、お客さまに対するお声がけがバッティングしてしまったり、問い合わせへの反応が遅れたりといった課題があった。

そこでSalesforceへのデータの一元化を行った。しかしデータの可視化は思ったようなアプトプットができず課題があった。

何らかのBIツールが必要と考えた同社では、候補をリストアップし比較検討を進めた。選定基準は大きく以下の3点だ。

- Salesforceおよび Adobeが提供している Adobe Marketo Engageと連携できること
- Excel文化に浸ってきたユーザーが求める、細やかなニーズに応えられること
- パートナーとしての信頼度が高いこと

この選定基準に基づき、全員一致で選んだのがMotionBoardだった。

導入にあたっては、ウイングアークが提供する活用支援サービスメニュー「オンボーディングプログラム」を活用。これは、初期構築までの課題整理、外部サービスとの連携やデータ取り込み、ダッシュボードのイメージ作成、ダッシュボードの構築方法などを、Web会議システムを利用したオンラインで支援するものだ。そのサポート力を評価した同社は、導入後の現在も、成果を出すためのボードを作成するために「エスコートプログラム」を追加契約して取り組んでいる。

MotionBoardは現在、セールスとマーケティングで活用されている。マーケティング推進室では、KPIの進捗状況を毎日の朝会でチェックできるボードを作成し、これを見ながら確度の高いリード数やアポイント数の推移を確認。目標数値と現在の進捗状況がリアルタイムでわかって達成意欲も上がり、運用後5ヶ月連続で月次目標を達成しているという。

また、レポートを作成する際には、所要時間が大幅に短縮された。例えば、2週間かかっても終わるかどうかわからない作業量のものが、約20分で終わるようになった。さらに、少し変わった用途では、Salesforceのデータを管理するのにもMotionBoardを活用し、データの重複チェックに役立てている。

同社では、「MotionBoardはExcelの柔軟さをそのままにシステマチックに管理できるため、Excel文化を続けてきた会社に適したBIツール」「顧客ではなく内側を向いた非生産的な活動を最小化し、前向きな仕事を最大化できる」と強調する。

確度の高いリード数やアポイント数など、KPIの進捗状況を毎朝確認



Members

株式会社メンバーズ

資本金	：	1,057百万円（2023年12月末時点）
社員数(連結)	：	2,833名（2023年12月末時点）
設立	：	1995年
所在地	：	東京都中央区
URL	：	https://www.members.co.jp/

デジタルビジネス運用支援事業

サイト内でより詳しくご紹介しております。

https://www.wingarc.com/product/usecase/1077.html

WingArc 1ST
The Data Empowerment Company

ウイングアーク1st株式会社
www.wingarc.com

E-Mail：tsales@wingarc.com

［本社］ TEL：03-5962-7300（代）
［大阪］ TEL：06-6225-7481
［名古屋］ TEL：052-562-5300
［福岡］ TEL：092-292-1092
［仙台］ TEL：022-217-8081
［札幌］ TEL：011-708-8123
［新潟］ TEL：025-241-3108
［広島］ TEL：082-535-5291

○掲載内容は、2024年2月現在のものです。
○各製品・サービスの仕様、デザイン等は、改良のため予告なく一部変更することがあります。
○記載の会社名・製品名等は、弊社および各社の商標または登録商標です。

CSALL105A2402