

Salesforceを活用した SFA(営業支援)システム

クラウドコンピューティングとは？ 建造物に例えると…

設計・基礎工事から

竣工済みで、内装だけ



今までのシステム開発



クラウドコンピューティングでの
システム開発

Salesforceが選ばれる理由

1. 使いやすさ

3. トータルコスト

5. 拡張性

2. スピード

4. 信頼性

主要指標が すべて向上



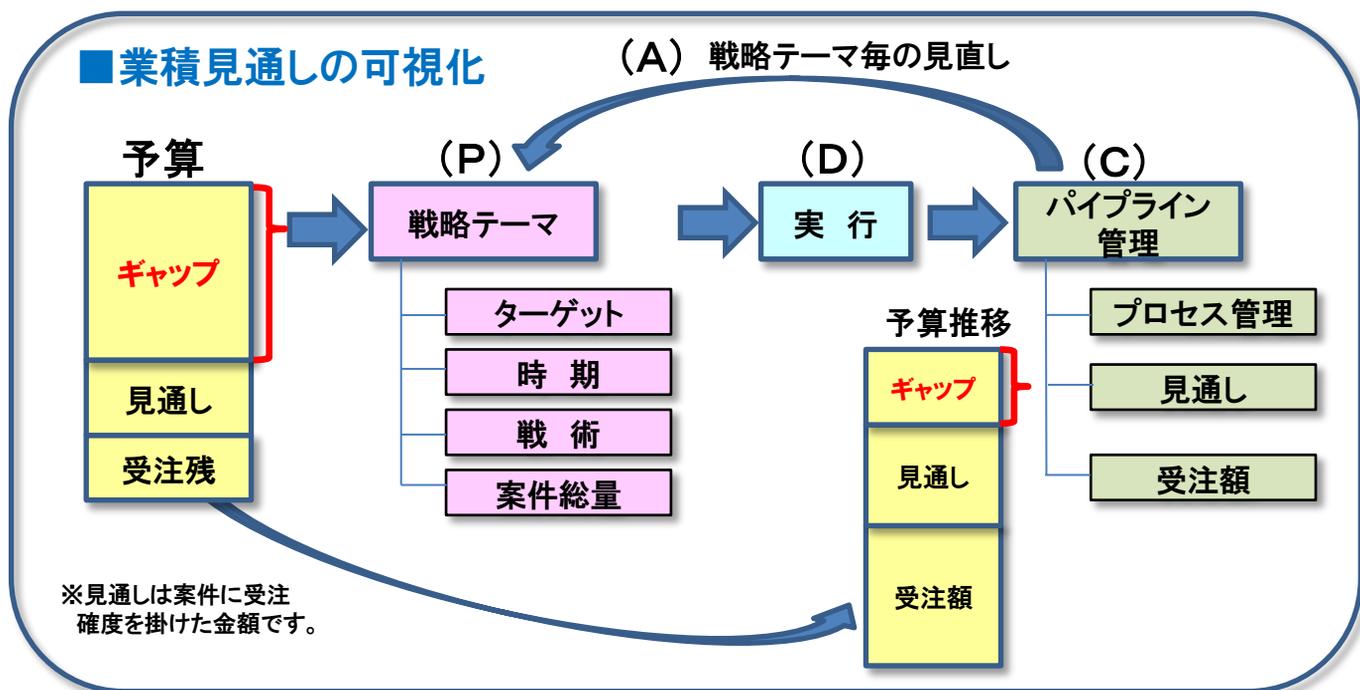
お客様による
アンケート結果

+27%
売上の向上

顧客による報告
値の平均

出典: 2012年3月、第三者機関 MarketTools 社が、セールスフォース・ドットコム の顧客企業 5,500 社超 (無作為抽出) を対象に実施したカスタマーリレーションシップに関する調査より。回答数は質問によって異なる

受注率とリードタイムから業積達成に必要な案件総量を確定。案件総量を確保するため新規顧客開拓、既存顧客フォローの戦略テーマを作成。PDCAを推進し、業積達成を実現！！



主な機能

予算・実績管理

期初での受注残とパイプラインから見込める売上予測から予算とのギャップを算出。ギャップを解消するための戦略テーマを部署ごとに設定します。常に変動する部署ごとの予算差異の見える化で現状分析を支援します。

戦略テーマ管理

部署別戦略テーマごとの案件金額、受注金額の予算・実績と今期の案件推移を分析し、業積達成の見直しを確認します。達成が難しい場合、戦略テーマの見直し、または新規の戦略テーマの検討を実施できるよう支援します。

案件管理

フェーズ別案件パイプライン管理により案件総量と受注率の見える化を推進します。また、今期注力すべき大規模案件、30日以上未活動の案件、競合との差別化が必要な案件、失注分析など案件情報の見える化を実現します。

顧客管理

顧客カルテを作成。業種、規模、ランク、興味のある製品、未導入製品などからターゲットリストを作成。一斉配信によるコンタクトと、個別アポイントから、お客様が要望するタイミングで、質の高い提案を実施できる体制を支援します。

活動支援

新規と既存の比率、戦略テーマ毎の活動、プロセスごとの活動回数など、活動の見える化を行い、効果的な活動を支援します。

システムイメージ



事例

既存のExcel管理からSalesforceに移行！
 戦略テーマ対策で現状分析ができ、二桁成長を実現！

<IT関連企業様>

営業担当の「二重・三重入力」の手間をなくし、管理職/上長の「集計にかかる作業」をゼロに

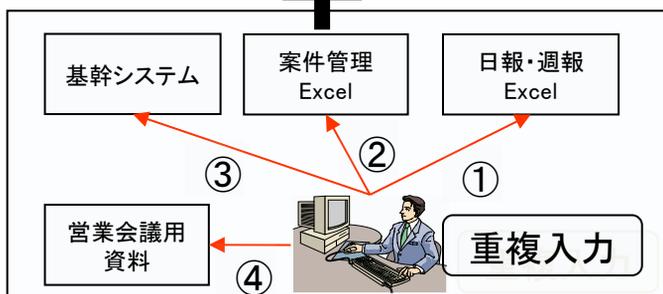
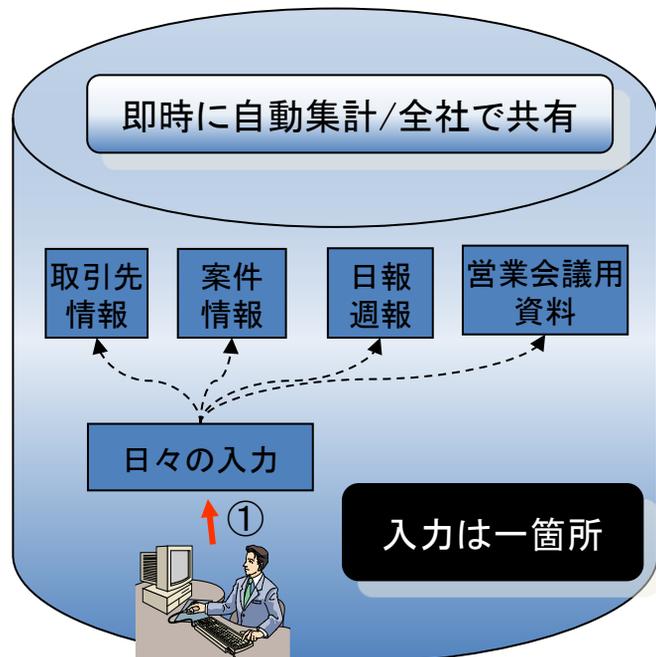
課題

Salesforce導入後

●人数分の「無駄な工数」が発生



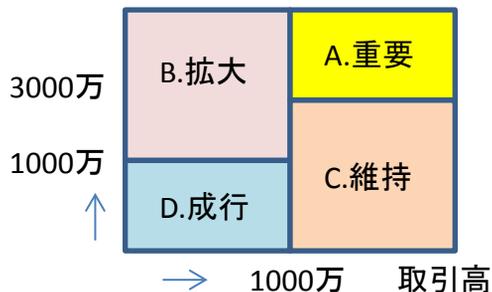
●一度入力するだけで、顧客情報/案件情報/
 日報・週報/会議資料などが自動生成される



顧客分析ダッシュボード：顧客のターゲティングを実現

◆顧客区分の設定と担当者別割合例

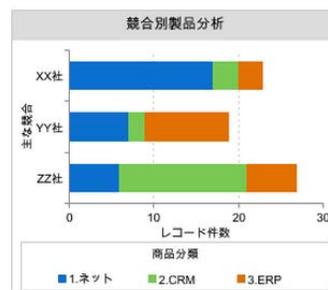
潜在購買力



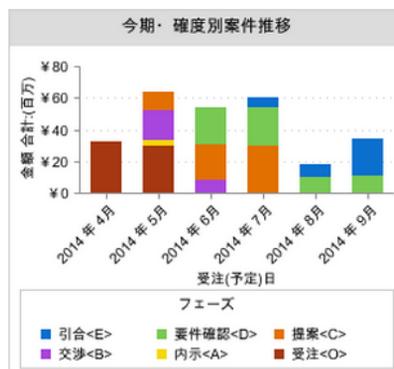
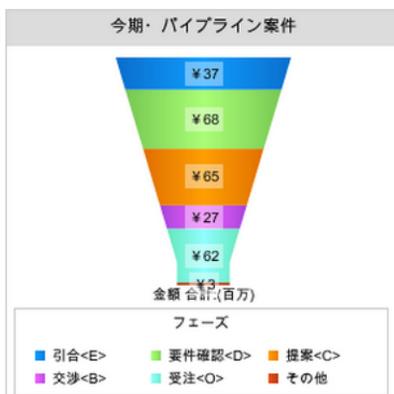
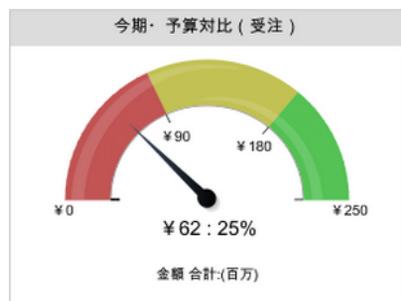
新規/既存	顧客区分	レコード件数	取引先 所有者		総計
			高橋 健二	鈴木 一郎	
1.新規	-	レコード件数	5	5	10
	小計	レコード件数	5	5	10
2.既存	A.重要	レコード件数	1	3	4
	B.拡大	レコード件数	3	5	8
	C.維持	レコード件数	6	5	11
	D.成行	レコード件数	8	2	10
	小計	レコード件数	18	15	33
総計		レコード件数	23	20	43

◆商品<ERP>を未提案の顧客リスト

取引先名	提案件数 <ERP>	提案件数 <ネット>	提案件数 <CRM>
取引先 所有者: 高橋 健二 (9件)			
埼玉IT株式会社	0	1	1
株式会社アオゾール	0	4	0
台頭リース株式会社	0	3	0
カイオー株式会社	0	2	0
仁物流株式会社	0	1	1
沖ムロン株式会社	0	2	1
株式会社泰三物産	0	0	2
株式会社オーケーエレクトロニクス	0	1	2
木原フーズ株式会社	0	1	1
総計 (9件)			



案件管理ダッシュボード：ビジネスの状況を一目で把握



案件名	金額
【横浜中央食品】ネット3000	¥9M
【横道サービス】ERP500	¥8M
【渡利通信工業】ERP500	¥8M
【アイ印刷】ネット2000	¥8M
【瀬川スポーツ】ネット2000	¥7M
【千代田銀行】CRM10	¥6M
【本田電器本店】ERP500	¥6M
【トライ通信】CRM10	¥6M
【オーケーエレクトロニクス】CRM10	¥6M
【埼玉IT】CRM10	¥6M

株式会社クリア

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町2-2-6 紀伊国屋ビル3F
 担当: 津福 一成 TEL 03-5643-9030 Mail k-tsubuku@clearinc.co.jp
 Salesforce.com 認定 Sales Cloud Consultant URL <http://www.clearinc.co.jp>