Incubate Block
industry template

Salesforce コンサルティング営業が語る Incubate Block の魅力

巡回営業を戦略的かつ効率的にする第一歩

食品から製造業まで幅広い業界のお客様にコンサルティング営業をされている株式会社セールスフォース・ドットコムの佐藤亮様に、Incubate Block について語っていただきました。



株式会社セールスフォース・ドットコム
第一営業部 アカウントエグゼクティブ
佐藤　亮　様

巡回営業スタイルのお客様がもっている課題についてお聞かせください。

訪問量と売上は比例しない

製造業や食品業などの巡回営業では、訪問をしたからといって必ず売上が上がるわけではありません。
ターゲティングをおこなった上で行動目標をたてることが大切なのですが、どうしても行きやすいお客様への訪問を優先したり、また、目の前の仕事に追われて日々の報告がおろそかになってしまう事が課題としてありました。
訪問先の戦略的な優先順位付け、定量的な活動報告の収集、その活動実績を可視化して予実管理を行える仕組みが必要でした。

Incubate Block の導入にいたった決め手は何ですか？

Salesforceとの親和性の高さ

Incubate Block 導入の理由として、訪問先のターゲティングから計画、報告、可視化までの業務モデルがテンプレート化され、すぐにでも始められる使いやすさに惹かれました。
また巡回営業は一日に何件も訪問をおこなうため、いかに営業が簡単に入力できるかも重要となってきます。
Incubate Blockは、現場で入力できるようモバイルファーストの設計になっており、また、商談一括更新画面など、使いやすさにとことん拘ったデザインが魅力的です。
また、Incubate Blockで提供される各機能は、Lightningコンポーネントで作られており、お客様自身で簡単にカスタマイズもでき、また、Salesforceの各機能とも組み合わせやすくSalesforceと非常に親和性が高いため導入面、運用面からも導入を決めました。

導入してからどのような効果を実感されましたか？

活動管理から戦略管理へ

Incubate Blockの導入後は、定量的な活動報告だけでなく、訪問先のちょっとした課題や要望など定性的な情報も入力していただいています。また、日々の活動報告も定着しているだけでなく、報告内容の品質も平準化されており、分析のための可視化もおこないやすくなりました。訪問先に対して次の打ち手を考える戦略管理もおこなっていただけています。

今後、Incubate Block についてご要望などはありますか？

業界に特化したテンプレート

今後Salesforceでも、 AIなどのデジタル技術を活用して営業の生産性をあげる機能を提供していきます。
Incubate BlockはSalesforceと親和性の高いアプリケーションですので、Salesforceが提供する最新の技術を現場で活用できるように、いち早く盛り込んでいただければ嬉しいですね。
これからも業界・業種に特化したテンプレート、そして現場に寄り添った機能の進化を期待しています。

インタビュー日 2019/7/19

Salesforce, Force.com, Sales Cloud, Service Cloud, Chatter, Salesforce cloud alliance partner
およびその他はセールスフォース・ドットコムの商標であり、許諾のもとに使用しています。

AGREX TIS INTEC Group Go Beyond
株式会社 アグレックス
西日本支社　〒530-0004 大阪府大阪市北区堂島浜1-2-1　新ダイビル22F
TEL 06-4796-0366　FAX 06-4796-0360
お問合せ　incubate_block@m.agrex.co.jp