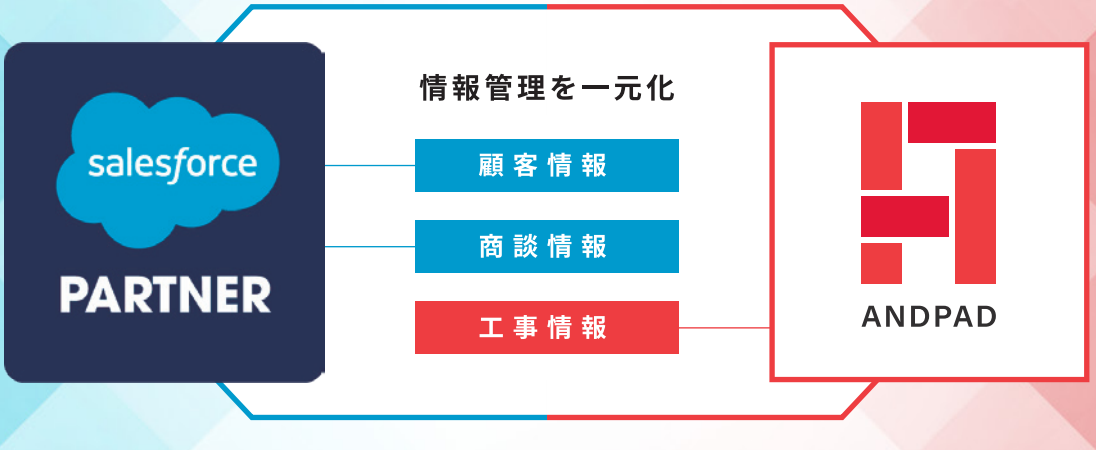
セールスフォース・ドットコムが提供する
世界No.1 CRM・SFAである『Sales Cloud』

クラウド型建設プロジェクト管理サービス
『ANDPAD（アンドパッド）』

ANDPAD for Salesforce



SalesforceとANDPADが双方向に連携

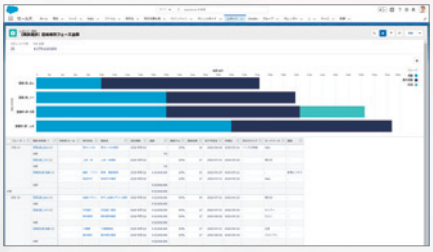
顧客管理から現場の工期の進捗状況まで一元管理が可能

セールスフォース・ドットコムが提供する世界No.1 CRM・SFAである『Sales Cloud』と
シェアNo.1の施工管理アプリANDPADが、AppExchangeアプリとしてSalesforce連携を実現します。

01

顧客情報から現場の進捗状況までを一元管理

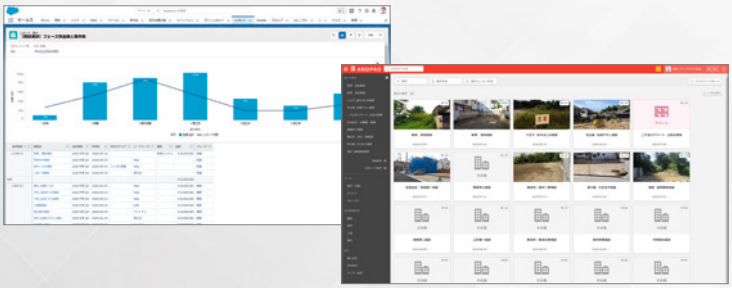
契約情報と施工の進捗状況、現場人員の稼働状況や建材の搬入状況といった契約後に発生する情報を連携させる情報の一元管理により、経営判断に必要な情報が把握しやすくなります。



02

社内の各部署間とのコミュニケーションコストを解消

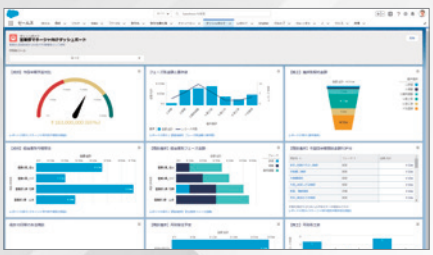
Salesforceへ入力した情報から自動でANDPADで管理したい案件情報を生成する事が可能です。またANDPADに登録された情報をSalesforceへ連携する事も可能になります。顧客情報を起点に契約前、契約後の情報が連携するため、例えば、営業担当と施工担当のコミュニケーションが円滑になります。



03

売上をレポートやダッシュボードで管理

ANDPADで入力した情報を連携させることにより、Salesforceでのレポートやダッシュボードなど把握したい情報や分析データをリッチにします。



ANDPAD

［サービス名］ANDPAD　URL https://andpad.jp/
［問合せ先］Mail: ap4sf@andpad.co.jp（年中無休/24時間受付）　Tel: 03-4405-1894（平日10～19時）