

こんな営業課題、どう解決する？

ケース別 セールステック 活用術

貴社の営業課題に、もっとも近いカードは？

売上予測の
精度を上げたい

p.2へ→

裏を返せば…

商談がリアルタイムで
見えていない…

確度の高い
顧客に注力して
アプローチしたい

p.3へ→

裏を返せば…

無駄な商談をなくして、
残業コストを減らさなければ…

営業
一人ひとりの
スキルを高めたい

p.5へ→

裏を返せば…

成績不振者を減らし、
営業力を底上げしなければ…

顧客対応にかかる
時間を増やしたい

p.4へ→

裏を返せば…

日報作成や事務作業にかかる
時間を削減させなければ…

情報を共有して
新しい提案力を
生み出したい

p.6へ→

裏を返せば…

サイロ化した組織を風通しの良い
オープンな組織に変えなければ…

売上予測の精度を上げたい

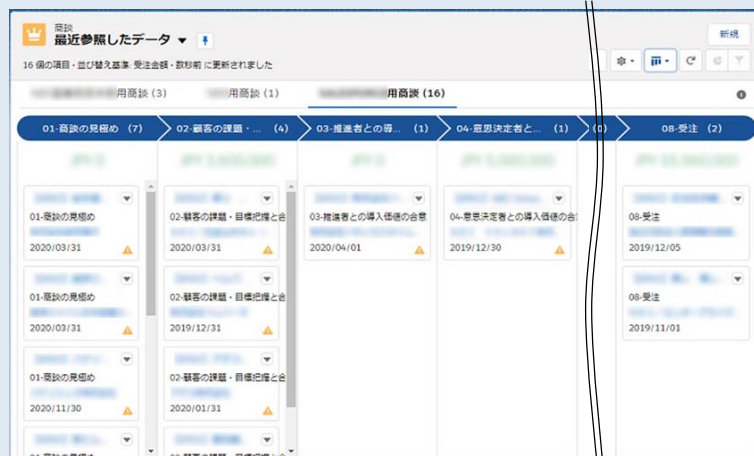
よくある問題

営業が個別に案件を管理し、情報共有できていないため、マネジメント層が全体の営業状況を正しく把握できず、売上予測の精度が、かなり低くなってしまっている・・・

やるべき課題

①各営業案件の確度や進捗状況を一元管理する

SFA/CRM（例えば、SalesforceのSales Cloudを活用） **p.3**



②管理した情報をもとに、重要指標を可視化する

BI（例えば、Einstein Analytics、tableauを活用） **p.7**

③営業以外のチャネルの顧客対応も管理する

カスタマーサポートツール **p.5**

期待できる効果

精度の高い売上予測によって、的確でスピーディにアクションプランを策定できることにより、売上増加

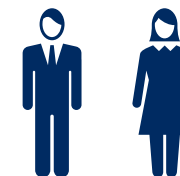
セールステックツールを組み合わせる

一挙解決！

「SFA/CRM」で営業情報を一元管理すると、商談の進捗や精度の高い売上見込みの把握が可能になります。また、それらの情報を「BI」と連携させることで、視覚的に見やすくなるだけでなく要因分析も可能です。



営業進捗情報



顧客属性

情報を入力

SFA/CRM
(データを集約)

連携

カスタマー
サポート
ツール

メール、Webサイト、
アプリ・・・など
複数チャネルからの
問い合わせを一元管理

連携

BI
(データを見る化)

「SFA/CRM」に集約した情報を、誰でも分析しやすく可視化

正確な売上予測ができるため、スピーディな経営判断ができる



マネジメント層

確度の高い顧客に注力して アプローチしたい

よくある 問題

見込み顧客の優先順位が判断できず、提案しても
見込み顧客の反応も悪く、なかなか成約につながらない

やるべき 課題

①Web閲覧情報などから見込み顧客をランクづける

MA（例えば、SalesforceのPardotを活用） **p.4**

②Web閲覧者にリアルタイムで施策をうつ

Web接客ツール **p.5**

③Web閲覧情報と管理している顧客情報を紐づける

SFA/CRM（例えば、SalesforceのSales Cloudを活用） **p.3**

④成約確度の高い企業を抽出する

企業分析ツール **p.6**

⑤見込み顧客に対してオンライン上でセミナーを開催する

ウェビナー **p.5**

⑥管理した情報をもとに、重要指標を可視化する

BI（例えば、Einstein Analytics、tableauを活用） **p.7**

⑦訪問が難しい遠隔地の顧客とオンラインで商談する

オンライン商談・通話ツール **p.5**

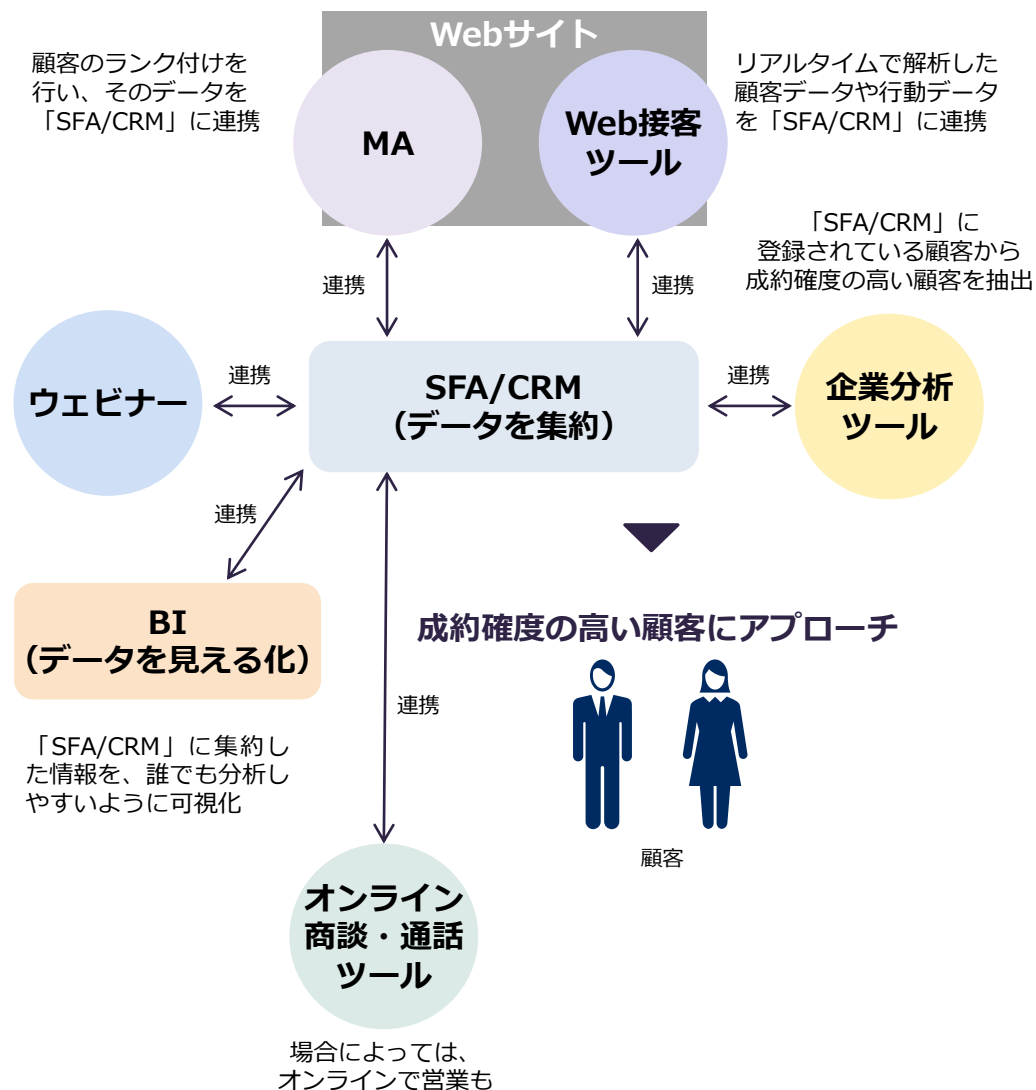
期待できる 効果

成約確度の高い顧客へのアプローチに
集中できることによる、受注率アップ

セールステックツールを組み合わせる

一挙解決！

Webサイトに来訪した見込み顧客に「MA」を使ってランク付けを行います。
さらに、その中から成約確度の高い顧客を「企業分析ツール」を使って、
抽出したうえで、アプローチする企業を選定します。



顧客対応にかかる時間を増やしたい

よくある問題

外出先から社内システムにアクセスできないため、会社に戻って営業報告・事務作業をしなければならず、思うように客先をまわれない。

やるべき課題

① 外出先から営業活動を報告する

SFA/CRM（例えば、SalesforceのSales Cloudを活用 **p.3**



② 契約書の手続きをデジタル化する

電子契約ツール **p.6**

③ 帳票作成にかかる時間を削減する

帳票管理ツール **p.6**

④ 管理した情報をもとに、重要指標を可視化する

BI（例えば、Einstein Analytics、tableauを活用） **p.7**

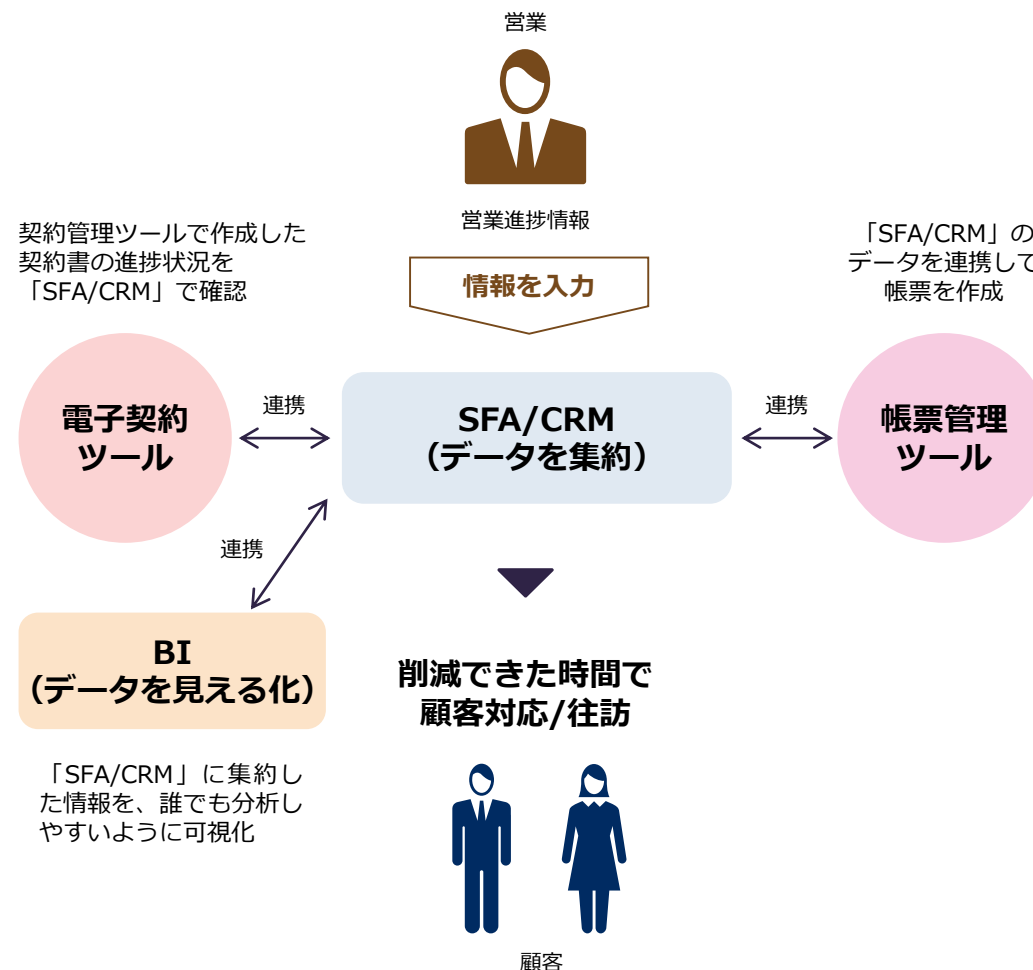
期待できる効果

外出先から営業報告・事務作業をできるようにすることで、残業時間の削減、顧客対応に割ける時間の増加

セールステックツールを組み合わせる

一挙解決！

「SFA/CRM」なら、外出先から営業報告の入力が可能になります。手続きや管理が煩雑な契約書や帳票も、それぞれの管理ツールを「SFA/CRM」と連携させることで、入力などにかかる時間が削減されます。



営業一人ひとりのスキルを高めたい

よくある問題	成績優秀な営業のノウハウを他の営業が学ぶ機会がないため、営業スキルの差が広がってしまう
--------	---

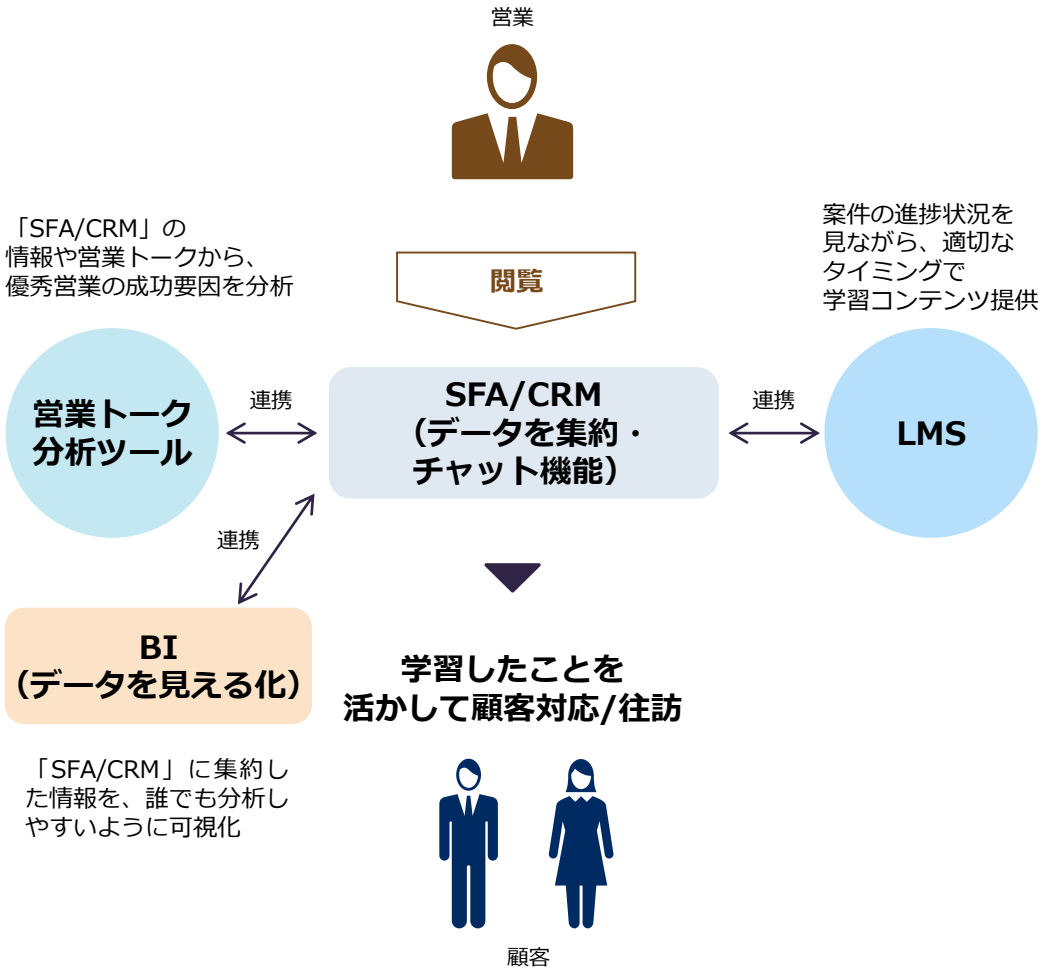
やるべき課題	①成績優秀な営業のナレッジを共有する SFA/CRM（例えば、SalesforceのSales Cloudを活用） p.3
	
	②成績優秀な営業のトーク内容を分析する 営業トーク分析ツール p.4
	③空き時間などに、e-learningで学習できる環境をつくる LMS p.4
	④管理した情報をもとに、重要指標を可視化する BI（例えば、Einstein Analytics、tableauを活用） p.7

期待できる効果	営業の営業スキルの向上や教育コストの削減
---------	----------------------

セールステックツールを組み合わせる

一挙解決！

「SFA/CRM」内で優秀営業から資料を共有してもらう以外にも、「LMS」にて学習コンテンツを閲覧したり、「営業トーク分析ツール」を使うことで、営業力を高めることができます。



情報共有して 新しい提案力を生み出したい

よくある 問題

情報共有の文化が社内に根付いておらず、社員同士でも、協力してアイデアを生み出す機会がない…

やるべき 課題

①社員が意見交換できる環境をつくる

SFA/CRM（例えば、SalesforceのSales Cloudを活用）

p.3



②名刺情報をデータ化し、誰でも閲覧できるようにする

名刺管理ツール

p.7

③スケジュールを共有する

グループウェア

p.7

④営業資料を一元管理して、誰でも閲覧できるようにする

営業資料作成管理ツール

p.6

⑤管理した情報をもとに、重要指標を可視化する

BI（例えば、Einstein Analytics、tableauを活用）

p.7

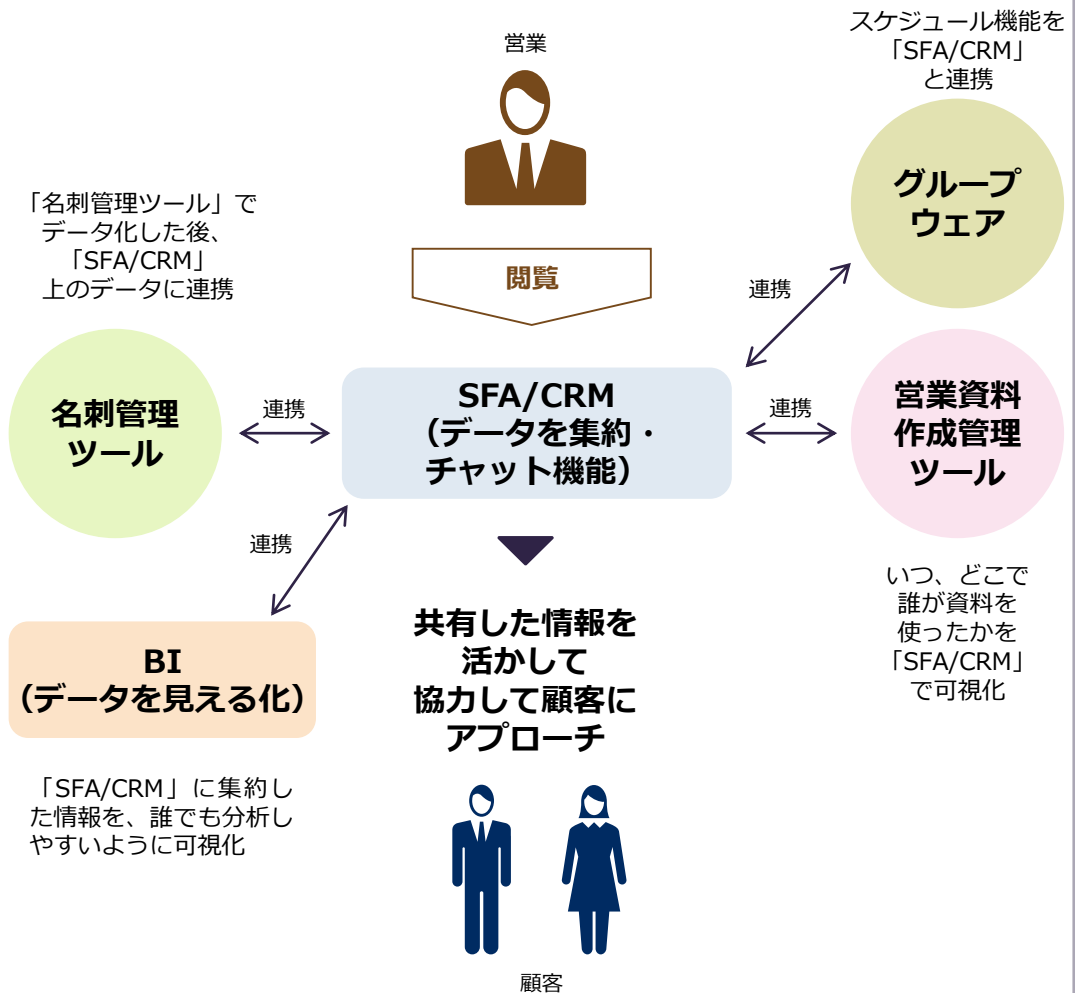
期待できる 効果

これまでできなかった、新しい提案を顧客することにより
顧客満足度が向上

セールステックツールを組み合わせる

一挙解決！

「名刺管理ツール」「グループウェア」「営業資料作成管理ツール」で管理している情報は「SFA/CRM」で誰でも閲覧できるようにします。「SFA/CRM」のチャット機能で、社員同士が意見交換できるようにします。



営業改革
スタートアップ
キャンペーン
実施中！

セールスツェックの基盤となるSalesforceを もっと詳しく知りたい方へ

当社の業務に当てはめると
どのようなイメージに
なるのか知りたい

システムの知識がなく
はじめてでも大丈夫？

小さく導入して
成功事例をつくりたい

まず、ミニマムの導入から検討してみませんか？

後々まで
使える中核
ツールです



Sales Cloud画面イメージ

Salesforceの
顧客&営業管理ツールである
「Sales Cloud」がおすすめです。
当社のベストプラクティスによる
活用ノウハウも一緒に！



当社専門チームが、導入をご支援します。

Eメール/お問い合わせフォームから、お気軽にご連絡ください！

お問合せ先

NECソリューションイノベータ株式会社
クラウド・アナリティクス事業推進本部

sfdc-coe@nes.jp.nec.com

お問合せ
フォーム

