

営業を支援する“Salesforce Sales Cloud”

営業業務改善による売上げ拡大を支援！



“Salesforce Sales Cloud”は営業の業務を支援する様々な機能を提供しています。

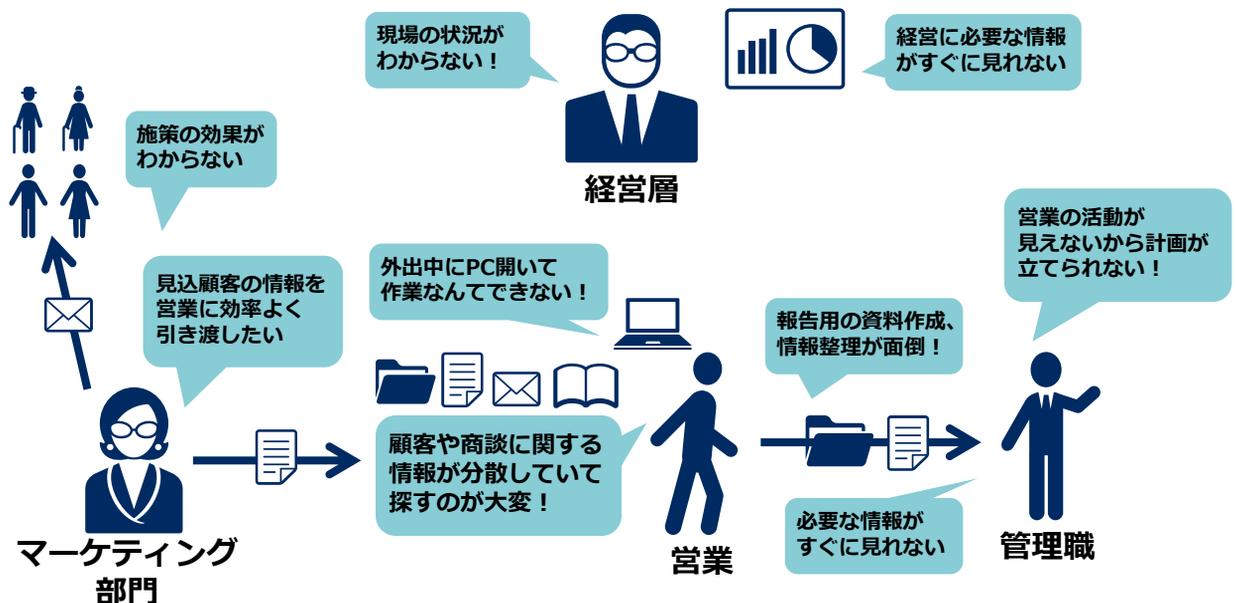
NECではSalesforceのSales Cloudを活用し、お客様のニーズに合わせた最適な営業支援ソリューションを提供することで、売上拡大を実現する支援をいたします。

Salesforceとは

Salesforceは顧客に選ばれ続けるための「顧客接点改革」と、お客様を軸としてセキュアに組織・業務が繋がる「企業内変革」を実現するソリューションです。



営業現場・関係者の課題



営業に関わる役割それぞれに課題があります

Salesforce Sales Cloudが提供する価値

**顧客情報の一元管理**

- 顧客関連情報（商談、営業活動、資料等）を一元管理。状況を簡単に把握できます
- 情報の検索のしやすさが改善され、生産性が向上します

**営業情報の可視化と利活用**

- 商談情報を集計して全社での売上見込を可視化。経営や営業管理に活用できます
- 商談情報を分析することで、営業活動の改善やPDCAに活用できます

**コミュニケーションと情報共有のしやすさ**

- チーム、業務間でスピーディーかつ密な情報共有が可能になります
- モバイルによりいつでもどこでも情報にアクセス、生産性を向上できます
- 成功商談の情報をナレッジとして活用できます

Salesforce Sales Cloudが提供する機能

**取引先、取引先責任者管理**

- 顧客の企業情報、関係者の連絡先や役割を一元的に管理できます

**リード管理**

- 見込顧客の情報やアプローチ状況を管理、見込顧客に合わせたアプローチプロセスが定義可能です
- 企業ホームページへのお問合せから見込顧客を自動生成できます

**キャンペーン**

- 見込顧客へのマーケティング施策の状況を管理、効果測定ができます

**商談管理**

- 商談情報やアプローチ状況の管理、顧客に合わせたアプローチプロセスが定義可能です

**売上予測**

- 商談情報から売上予測を立て、部門や営業毎の売上げ計画を作成できます

**活動管理**

- 顧客、商談等に対する営業のTODOやスケジュールの計画、結果を管理できます

**レポート&ダッシュボード**

- システム上の情報を様々な条件や観点で集計し、グラフ等で視覚化できます

**Chatter**

- チーム、商談や顧客の関係者間でメッセージのやりとりができます

**モバイルアプリ**

- 情報へのアクセスはモバイルアプリから簡単にできます

お問い合わせは、下記へ

NEC サービスプラットフォーム事業部 Salesforce担当

E-mail: sfdc@info.jp.nec.com

NECのSalesforceソリューションはこちらです。
<http://jpn.nec.com/soft/salesforce/>

検索窓「NEC salesforce」



●Salesforce Sales Cloudは、salesforce.com,inc.の商標です。
 ●本製品の輸出（非居住者への役務提供等を含む）に際しては、外国為替及び外国貿易法等、関連する輸出管理法令等をご確認の上、必要な手続きをお取りください。
 ご不明な場合、または輸出許可等申請手続きにあたり資料等が必要な場合には、お買い上げの販売店またはお近くの弊社営業拠点にご相談ください。
 ●本紙に掲載された製品の色は、印刷の都合上、実際のものとは多少異なることがあります。また、改良のため予告なく形状、仕様を変更することがあります。