

現在は、かつてないほど社会がインターネット化しています。数千台のメインフレーム経由でつながっていたコンピューターの世界が、今では数十億のデバイスがつながるようになりました。デバイスは、PC だけではなくありません。スマートフォン、タブレット、センサー、腕時計と、あらゆるものがネットワークにつながるようになったのです。

営業担当者や顧客も、それぞれ自分もっているデバイスにつながっています。でも、仕事で使用しているコンピューターは顧客につながっているのでしょうか？貴社の営業担当者は、ビジネスと同じスピードで顧客との関係を構築し、商談を成約へと導いているのでしょうか？

営業活動においては、顧客に高い満足感を提供することが欠かせません。ところが営業担当者には、見込み客を開拓したり取引先について調べたりする時間はおろか、間違い電話をかけるヒマさえないのが現状です。しかも営業状況は常に変化し続けています。

CEB 社の調査によると、販売サイクルの57%は顧客が営業担当者と接触する前に完了しているということです（CEB:『The Challenger Sales: Driving Growth by Taking Control of the Customer Conversation.』 2014年）。世界中のビジネスが、潜在顧客にいち早く接触しようと必死になっているのです。そのような状況において、営業とマーケティングの間に明確な線引きはありません。顧客により大きな影響を与えるのがマーケティングですが、営業担当者は、それぞれがその担当者なりのマーケティング活動を展開する必要があるだけでなく、どこにいても、短期間のうちに製品やサービスを売り込み、売上に結びつけなければなりません。

そこで、営業担当者の強い味方である Sales Cloud です。Sales Cloud を使用すると、リアルタイムのマーケティングキャンペーンから直観的な案件管理まで、顧客との関係構築に必要なすべての機能が箇所で提供され、どのデバイスからでも好きなときにアクセスできます。

必要な情報（顧客に関する情報、案件の最新情報、値引きの承認など）はすべて、使用しているスマートフォンやタブレットにリアルタイムで送られてきます。さらに、必要であれば、その情報をチームメンバーと自動で共有することも可能です。そのため、従来よりも早く顧客に適切なアプローチを行い、多くの案件をより短期間で成約へとつなげられるようになります。

業界最先端の営業支援アプリケーション

Sales Cloud は、アマゾンなどの一般消費者向けWebサイトと同様に使いやすく設計されたセールスフォース・ドットコムクラウドサービスで、従来型のソフトウェアに付随するリスクやコストを大幅に軽減します。セールスフォース・ドットコムは、クラウドコンピューティングという考え方の先駆者として、電気・水道・ガスが私たちの家庭に届けられるのと同じように、インターネット経由でビジネス用途のアプリケーションを提供できることを証明しました。Sales Cloud は、オープンなアーキテクチャと自動更新機能により、従来の CRM ソフトウェアに付随してきた「見えないコスト」と「長期間の構築作業」を不要にします。現在は世界中で 15 万件を超えるお客様が、この信頼できる営業支援アプリケーションを使用しています。

Sales Cloud は技術革新を重ね、モバイル対応やコラボレーションなどの新しいテクノロジーを継続的に採り入れてきたことで、他社製品をリードする存在であり続けています。たとえば、営業担当者は Salesforce1 モバイルアプリケーションを使用することで、世界のどこにいても自身のデスクで仕事しているのと同じように、より生産的に業務を処理し、顧客やチームメンバーと常につながっていただけるため、何よりも重要な「お客様のビジネスの成功」に注力することができます。

営業チームは適切な情報にも同僚にもつながれるため、業務が効率化し、業績を大幅に向上させることができます。





Salesforceのおかげ
で、60万件を超えるお
客様との関係がいつそ
う緊密になりました。

Dan Page氏 (ADP営業支援担当VP)

必要な機能が揃ったオールインワンツール、Sales Cloud

自社の業務プロセスに合わせて簡単にカスタマイズできる Sales Cloud で、情報をリアルタイムにキャッチできる環境を整えましょう。Sales Cloud なら、取引の規模をスピーディに拡大し、新規顧客をすばやく開拓。案件を短期間で成約へとつなげることができます。すべての業務は場所を問わずどこからでも可能です。

成約件数を増大

会社の規模に関係なく、すべての営業担当者には、多くの契約を獲得するという共通の目標があります。Sales Cloudは、この目標の達成をお手伝いします。

- **取引先/取引先責任者の管理**—取引に関する活動履歴、主な連絡先、顧客とのやり取り、取引先に関する社内ディスカッションなど、顧客に関する情報をまとめて把握できます。Salesforce に、Facebook、Twitter、LinkedIn、YouTube といった一般に普及しているソーシャルメディアサイト上の情報を取り込めば、さらに生産性が向上します。
- **商談管理**—チームの取引に関する、商談のフェーズ、商品、競合、見積などの詳細情報を確認できます。各営業案件を成約に導くために必要な人脈と情報を確保します。
- **営業コラボレーション**—Chatter で、社内のソーシャルネットワークで生まれたアイデアを活用しましょう。必要なリソースを入手して、より多くの案件を速やかに成約につなげることができます。エキスパートを見つけたり、競合情報を入手したり、取引状況を追跡したりと、さまざまなことがどこからでも行えます。
- **セールスパフォーマンス管理**—Work.com なら、チームのパフォーマンスをまったく異なる次元に引き上げることができます。指標に基づいて目標を設定し、コーチングを行ったり、フィードバックを継続的に提供したりできます。また評価や報償の付与をリアルタイムで行うことによって、優れた営業スキルをチームメンバー同士で見習うことが可能となります。

より多くの見込み客を獲得

独自の「見込み客開拓マシン」を構築して、コンバージョン率を高め、売上を拡大しましょう。

- **見込み客管理**—マーケティング予算の使い道を的確に決定できます。広告がクリックされた時点から案件の成立に至るまで、プロセス全体で見込み客をトラッキングできます。またあらゆるチャネルを通じ、継続的にキャンペーンを改善することができます。
- **マーケティング支援**—Pardot のマーケティング支援パッケージを使用して、オンラインのキャンペーンを作成、導入、管理することができます。営業とマーケティングのチームで連携して業務を進め、見込み客の創出や見極めを行えるため、営業サイクルを短縮できます。また、マーケティング活動の進捗状況や結果を報告できます。
- **パートナー管理**—コミュニティでパートナーネットワークを構築し活用しましょう。代理店やサプライヤーを直接つなぐ、独自の情報共有プラットフォームを構築しましょう。このプラットフォームで、営業目標や製品情報、マーケティング活動などをパートナーと安全に共有できます。



“Salesforceを導入したことで、データを、お客様の問題を解決するための行動に役立つ情報へと簡単に変換できるようになりました。”

Brian Walker氏 (ハーマンミラー 社長兼CEO)

生産性の向上

すべての案件で、日々の生産性が向上します。Sales Cloudに搭載された次の5つの機能は、日常業務をより円滑にこなせるように支援します。

- **モバイル**—Salesforce1 モバイルアプリケーションがあれば、モバイル端末が移動可能な営業拠点となります。どのような場所においても、商談内容の記録や、有望な見込み客への対応、案件関連の作業、ダッシュボードの確認が行えます。
- **ワークフローと承認**—Visual Workflow を使うと、ドラッグ&ドロップ操作で簡単かつ速やかにビジネスプロセスを設計し、実行できます。案件の値引きや経費などに関する承認プロセスの柔軟性が高まるため、営業担当者の求めるスピードにあわせた業務設計がシステム化できます。
- **内勤営業コンソール**—内勤営業チームの利用方法に合わせて独自画面を設計できるため、よりスマートに、よりスピーディにテレポなどの業務が行えます。営業分析データ、詳細な企業情報、複数の見込み客情報を、1つの画面ですべて確認できるため、従来よりもスピーディにパイプラインを構築し、案件数を増やすことが可能です。
- **メールとの連携**—既存のメールアプリケーションで顧客とやり取りした履歴を Sales Cloud に簡単に残すことができます。また Outlook 向けのプラグインも提供されており、営業担当者はこれまでの操作方法を変更する必要がなく、業務の生産性が損なわれることはありません。
- **ファイルの同期と共有**—簡単に提案書などのファイルを共有し、改善点についてディスカッションすることができます。またファイルを外部に公開したり、リアルタイムでコンテンツをトラッキングできます。もちろんファイルの検索や、限定されたメンバーに安全に共有することも。また、変更時にアラートが通知されるように登録することも可能です。

分析情報にもとづいた決断

分析情報にもとづいて行動を起こすには、データを分析して改善のヒントを発見し、それをどこからでもアクセスできるように共有することが一番です。

- **レポートおよびダッシュボード**—ダッシュボードを使ってビジネスの状況を一目でリアルタイムに把握できるだけでなく、誰でも作成できるレポートを活用してデータを詳しく調査することもできます。レポートおよびダッシュボードには、どこからでもアクセスできます。
- **売上予測**—スピーディで簡単かつ正確です。チームの売上予測をリアルタイムで表示できます。インライン編集、上書き状況の確認、多通貨対応などの機能を利用して、売上状況を常に把握できます。
- **テリトリーの管理**—販売テリトリーの管理は、世界展開・全国展開を行っているような企業には大変困難な作業ですが、Sales Cloud ならシンプルに処理できます。複数のテリトリーモデルを作成し、立ち上げ前にプレビューすることができます。また年間を通じて、継続的にテリトリーを最適化し、バランスを保つことが可能です。

詳細情報

お客様のCRMを成功させる方法をご提案します。弊社営業担当者にご連絡ください。

株式会社セールスフォース・ドットコム
東京都千代田区丸の内2-7-2
JPタワー12階
TEL: 0120-733-257 | 03-4222-1000

グローバルオフィス
南米 +1-415-536-4606
日本 +81-3-4222-1000
アジア太平洋 +65-6302-5700
欧州/中東/アフリカ +4121-6953700

salesforce