

## リアルタイムな経営情報 ～Salesforce CRMで経営管理～

### ▶ こんなことでお困りではありませんか？

- ∴ リアルタイムに受注実績や受注予測の情報が得られず、報告が上がってきた時点で情報が古い。
- ∴ 問題点の分析ができていない、あるいは時間がかかっている。
- ∴ 各社員が会社全体、または部内の全体数字について知り得る手段がない。

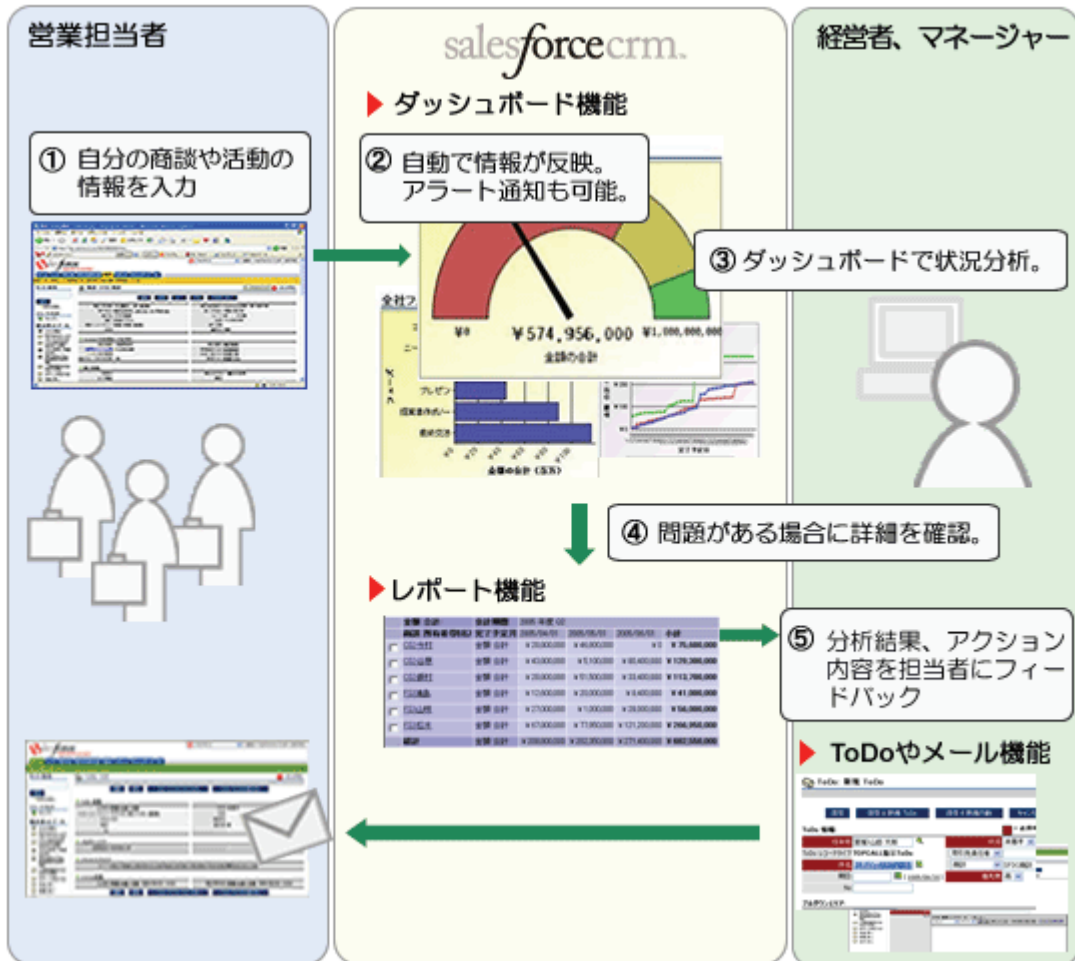
### ▶ Salesforce CRMが解決します！

Salesforce CRMを活用すれば、リアルタイムな経営情報を視覚的に得られます。また、問題点があった場合には即座に情報を掘り下げて分析することができます。一歩先の戦略や計画を策定したり、社員の情報共有のツールとしてご活用いただけます。

### ▶ 実現のご予算

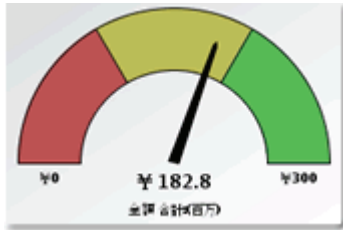
**Salesforce CRM導入+少額の追加コストで実現します。**  
(ご自身でカスタマイズされた場合、追加コストは不要です。)  
また、ダッシュボードやレポートの作成をセールスフォース・ドットコムエンジニアが支援させて頂くことも可能です。その場合は弊社営業までお問合せ下さい。

### Salesforce CRM を使った一般的な営業支援例



## 予算と実績の確認

### ■ 予実管理(ダッシュボード)

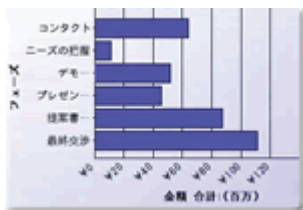


『ダッシュボード機能』はリアルタイムな情報が反映される各種グラフを作成できます。

左は予算と実績を管理するゲージグラフです。視覚、感覚的に予算の達成度合いをひと目で把握することができます。予算達成にいたっていない場合には、その原因と対策について分析を行います。

## 進行中の商談の分析

### ■ 進行中商談分析(ダッシュボード)



分析をするために進行中の商談の状況を進捗フェーズ毎に確認します。

今回の例の場合、フェーズが「コントラクト(面談)」、「提案書作成」、「商談の最終交渉」の商談数が目立ちます。

今回は直近の予算達成のため「商談の最終交渉」を更に掘り下げてみます。

### ■ 該当商談一覧情報(ドリルダウン機能)

商談の一覧を分析するために『ドリルダウン機能』を使います。

グラフ上の該当するグラフをクリックするだけで、このような該当商談一覧を表示することができます。商談の一覧を確認し、その後のアクションを決定します。

それぞれの商談ごとの詳細情報や担当への指示が必要な場合には該当の商談名をクリックします。

### ■ 個別商談情報(リンク機能)



商談名をクリックするとこのように商談の詳細情報がご覧いただけます。

今後の「活動予定」、これまでの「活動履歴」、「メモ&添付ファイル」、「取引先責任者の役割」、「パートナー」、「競合状況」、商談「フェーズの履歴」、「商品」、「営業チーム」の詳細情報を参照することができます。商談の詳細情報や現在の状況を詳しく把握することができます。次のアクションに対する行動指示をこの画面から担当者へ出すことができます。その情報も履歴として残るだけでなく、担当者のe-mailに発信することができます。

