

Sales Cloud Lightningデスクトップ設計

セールスプロセスを計画しLightningの機能を活用

Lightningは、強力かつ直感的な最新のUIを提供し、営業担当者の業務をより効果的にサポートします。お客様がLightningを最大限に活用できるようにするために、弊社スペシャリストは、お客様と一緒に最適な営業プロセスのユースケースを特定し、その後セールスパスを含む商談ワークスペースを設定します。これにより営業担当者の生産性が向上し、管理業務にかかる時間を削減できるだけでなく、先を見越した営業情報によりスマートな営業活動を実現できます。

期待できる効果

- 営業担当者の生産性を向上
- 管理業務にかかる時間を削減
- 営業サイクルを短縮
- 営業担当者の新人研修にかかる時間を削減

サービスの進め方

認定スペシャリストが、次のプロセスを所定の期間（通常3～4週間）でスムーズに実施できるようお手伝いします。

ディスカバリ

- 営業プロセスのユースケースを特定し合意
- 商談ワークスペース機能と営業プロセスのレビュー

分析

- セールスパスを含む商談ワークスペースを設定
- 商談ワークスペースの設計をレビューし編集を完了

成果

Salesforce Lightningの機能を設定して営業の商談ワークスペースをカスタマイズすることにより、営業担当者は最新のUIを用いて、簡単なクリック操作で素早く、先を見越した営業情報によりスマートに、そして望む通りに営業活動を行うことができるようになります。

追加情報

目標

短期間でROIを達成

対象ユーザー

営業担当者が最新のUIを用いて、簡単なクリック操作で素早く、先を見越した営業情報によりスマートに、そして望む通りに営業活動を行うことができるようすることで、営業担当者の生産性を向上させたいとお考えのお客様。

必要条件

- 担当のITまたはビジネス責任者をご指名いただく
- Lightning Experienceが本番環境またはサンドボックス環境（本番に展開可能な環境）で有効化されている
- 営業担当者が営業プロセスに合致する商談および関連活動を積極的に利用していただける
- お客様のリリース管理プロセスに沿って、お客様の環境に管理者としてアクセスできる

弊社営業担当またはサクセスチームに、お気軽に問い合わせください。CRMを速やかに成功させる方法をご説明いたします。

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
www.salesforce.com/jp/services-training/add-ons/accelerators/

グローバルオフィス
米国本社 +1-800-667-6389
南米 +1-415-536-4606
アジア太平洋 +65-6302-5700
欧州/中東/アフリカ +4121-6953700