

デジタル時代の営業変革！

Salesforceを活用し成果を あげるための**ポイント紹介**セミナー

salesforce

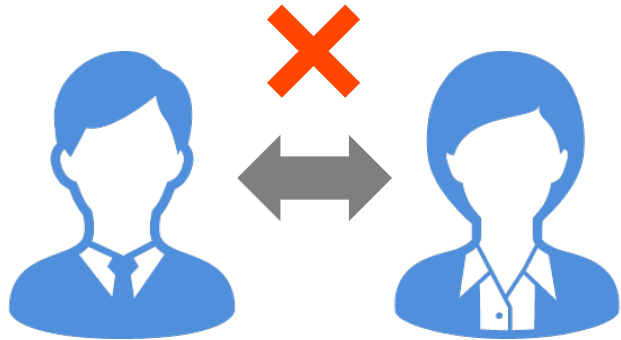
PARTNER

主催：パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社

こんなお悩みはないでしょうか？

よくあるお悩み①

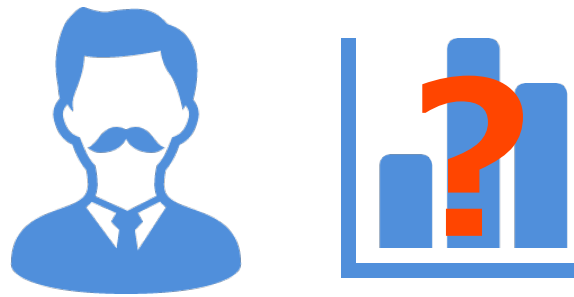
営業間で情報が
共有できていない



営業全体でお客様の
連絡先や注文、取引情報
を一望できない

よくあるお悩み②

営業目標達成に対する
進捗率が分からない



案件情報が適切に管理出来て
おらず、目標達成見込みが
どうなっているか分からない

よくあるお悩み③

日報に時間がかかる



各営業の日報作成や
確認・フォローに
時間を費やしている



目標達成のためには

- ① 目標に対する計画
- ② 計画に対する進捗状況
- ③ 進捗状況に対するアクション

進捗管理・確認ツール
セールスフォース・オートメーション(SFA)
が効果的

成果を上げる営業組織に変革するために必要なこと

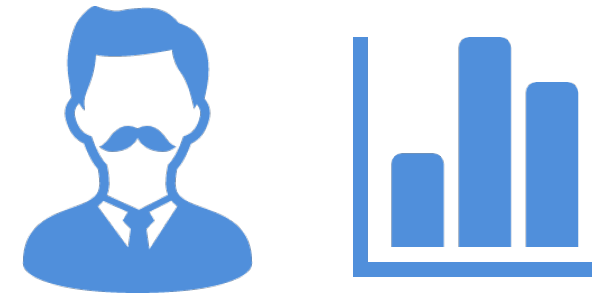
① 管理のための
目標設定



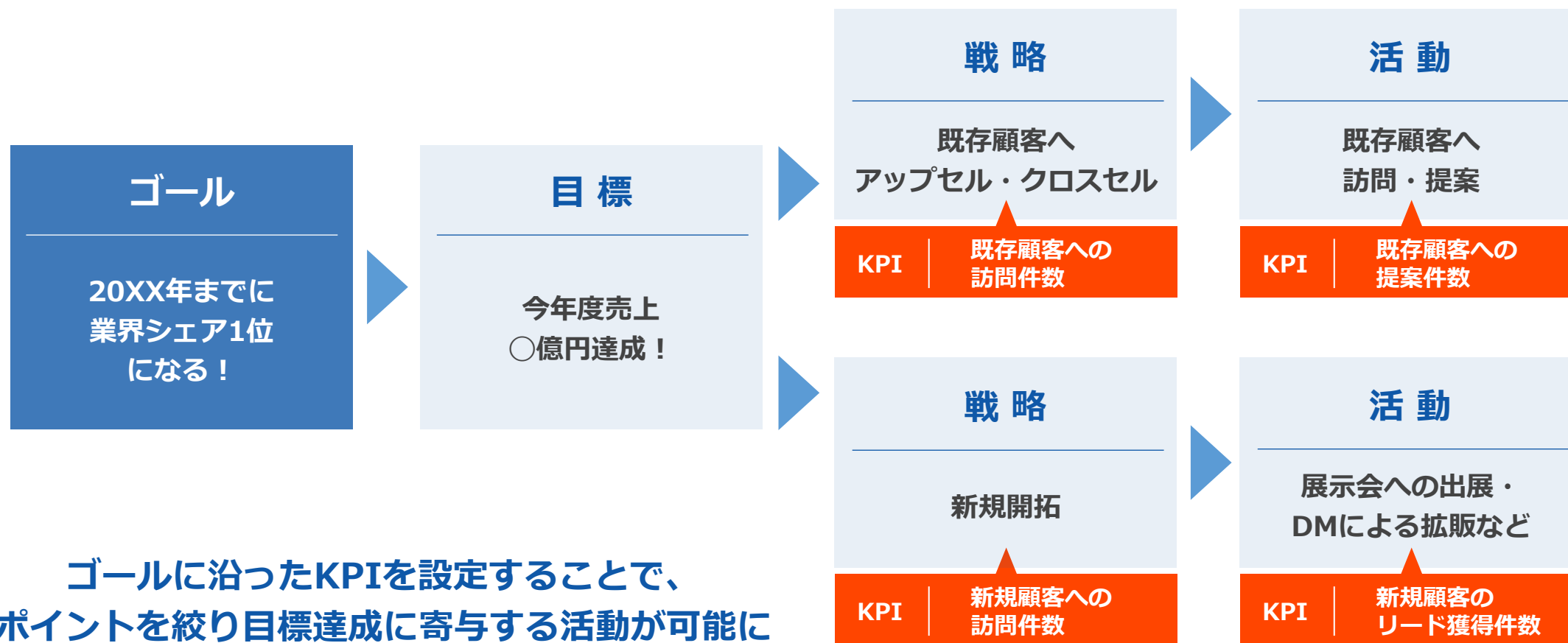
② SFAツールで進捗状況
を見える化



③ マネージャーによる
適時適切なフォロー



目標設定のポイント



KPI設定はSMARTに



Specific
(具体的に)



Measurable
(測定可能な)



Achievable
(達成可能な)



Related
(経営目標に関連した)



Time-bound
(時間制約があるか)

SFAで管理出来る体制の構築が可能に

顧客起点でつながる総合型SFA/CRMプラットフォーム Salesforce

顧客体験を パーソナライズ



唯一の情報源



もっとも身近なチャネルで顧客と



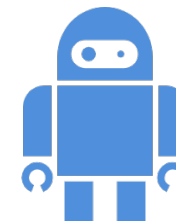
顧客起点で社内が繋がる

Customer 360

社内プロセスの 自動化



社内コラボ



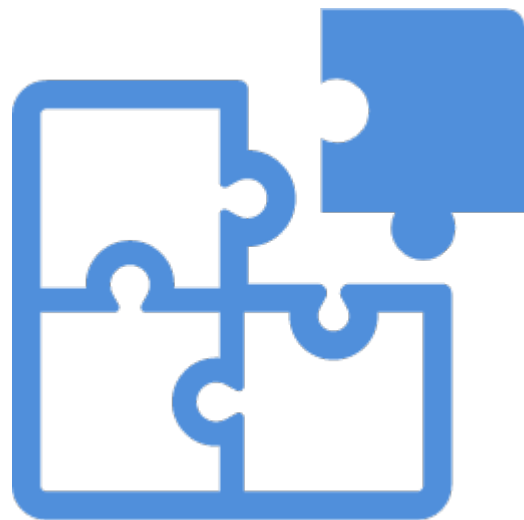
AIによる自動化



パナソニックISはSalesforce
の認定パートナーです。

SFA/CRMにSalesforceを用いるメリット

①柔軟性と拡張性



お客様のニーズに合わせて
必要な機能を選択・カスタマイズすることが可能

②ユーザビリティと利便性



使いやすいインターフェースで、誰でも簡単に操作。外出先からのアクセス可能

③統合性とセキュリティ



APIにより他のシステムとシームレスに統合。常に最新のセキュリティを提供

Salesforce(Sales Cloud)デモ

顧客管理



- ・新規/既存顧客
- ・見込客
- ・優先順位

案件管理



- ・案件フェーズ管理
- ・案件情報の共有
- ・売上予測

活動管理



- ・訪問履歴
- ・電話やメールの履歴
- ・検討状況の共有

顧客管理 取引先

お客様基本情報

担当者情報

取引先 ※恵比寿株式会社

+ フォローする 編集 新規商談 承認申請

種別 顧客 業種 小売 Web サイト www.salesforce.com/jp/ 活動ステータス 取引先所有者 佐藤 次朗

このごつ客 流行客 優良客 顧客セグメントを完了としてマーク

詳細情報 活動履歴 Chatter

取引先情報

取引先所有者	電話
佐藤 次朗	03-5793-8301
取引先名	Fax
※恵比寿株式会社	03-5793-8302
取引先部門	Web サイト
本社	www.salesforce.com/jp/
親取引先	年間売上
	¥46,377,000,000
種別	従業員数
顧客	197
	業種
	小売
説明	
【事業内容】	

名刺 (9)

氏名	役職	電話	メール	キーマン
池田 聡	営業	03-5793-8301	sfdcdemo01@salesforce.com	
井上 太郎	営業部長	03-0000-0000	matsuo@demo.demo	
松尾 太郎	営業部長	03-0000-0000	matsuo@demo.demo	
長峰 伯亨	担当	03-5793-8301	sfdcdemo01@salesforce.com	
池上 悠介	技術部長	03-5793-8301	sfdcdemo01@salesforce.com	
渋谷 健二	購買担当	03-5793-8301	bestdemo001@gmail.com	
鈴木 太郎	営業部長	03-5793-8301	sfdcdemo01@salesforce.com	
杉原 薫	代表取締役社長	03-5793-8301	sfdcdemo01@salesforce.com	
田中 ほのか	営業マネージャー	03-5793-8300	sfdcdemo01@salesforce.com	✓

すべて表示

顧客管理 見込客

見込客の
基本情報

見込客
伊藤 康司

+ フォローする コール結果入力 取引の開始 編集

役職 会社名 電話番号 (2) ▼ メール
購買担当 日本デトロイト・インスルメント株式会社 03-0000-0000 demo@demo.demo

評価中 将来見込み 育成対象 誤登録 不要 取引開始済み 見込客 状況を完了としてマーク

詳細情報

見込客情報

見込客 所有者	電話
伊藤 康	03-0000-0000
名前	携帯
伊藤 康司	
会社名	Fax
日本デトロイト・インスルメント株式会社	
役職	従業員数
購買担当	2,580
業種	メール
保険	demo@demo.demo
評価	Web サイト
B	
見込客 状況	年間売上
評価中	
見込客ソース	メール送信除外
トライアル	<input type="checkbox"/>
説明	住所
	千葉県

この見込客の潜在的な重複はありません。

Engagement History (11)

- Form View 11 mos 25 days ago
Form: 体験デモフォーム
- Website Visit 11 mos 28 days ago
Visit: お客様事例
- Email Open File: 期末キャンペーン.jpg
Email: お客様感謝期末キャンペーンのご案内
- File Accessed 1 mo 15 days ago
File: 期末キャンペーン.jpg
- Website Visit 2 mos 20 days ago
Visit: 会社概要

< First | Showing 1 - 5 | < Previous 5 | Next 5 >

活動履歴 Chatter 関連情報

新規ToDo 活動の記録 新規行動 メール

見込客の
直近の動向

案件管理 商談

商談フェーズ
金額
完了予定日
など

商談 ※恵比寿株式会社 ライセンス新規提案

フォロー中 編集 最小限の更新 コピー

取引先名 完了予定日 金額 確認状況 商談所有者
※恵比寿株式会社 2021/07/28 ¥5,456,160 田中三朗

03-メリットの訴求 04-意思決定者の賛同 05-リスクの排除 06-契約合意 07-事務処理 クローズ済み

フェーズを完了としてマーク

詳細情報

活動履歴 Chatter

商談所有者	田中三朗	フェーズ	03-メリットの訴求
商談名	※恵比寿株式会社 ライセンス新規提案	次のステップ	決裁プロセスを確認
取引先名	※恵比寿株式会社	完了予定日	2021/07/28
種別		金額	¥5,456,160
既存ビジネス		定価	¥5,856,000
代理店		他引額	¥399,840
代理店B		確度 (%)	25%
見込客ソース			
その他			

値引申請

他引率	6.83%	申請状況	承認中 (部長)
-----	-------	------	----------

確認事項(BANTCH)

商品情報

商品 (3)

商品	数量	販売価格	割引	合計金額
Einstein Analytics	6.00	¥216,000	4.00%	¥1,244,160
Sales Cloud Lightning Enterprise	10.00	¥216,000	5.00%	¥2,052,000
コンサルティング	1.00	¥2,400,000	10.00%	¥2,160,000

見積 (1)

見積番号	見積	同期中	有効期限	小計	合計金額	作成者
00000003	見積書	<input checked="" type="checkbox"/>	2019/10/28	¥5,856,000	¥5,456,160	松尾 和世可 デモ

案件管理 ダッシュボード

レポートの表示 (TheModel03-今期アポイント...)

レポートの表示 (TheModel...)

レポートの表示 (TheModel05-今期アポイント数の推移(月別))

インサイド/フィールドセールス
商談件数/SQL



レポートの表示 (TheModel06-今期商談数)

商談化率
商談数/リード数

27%

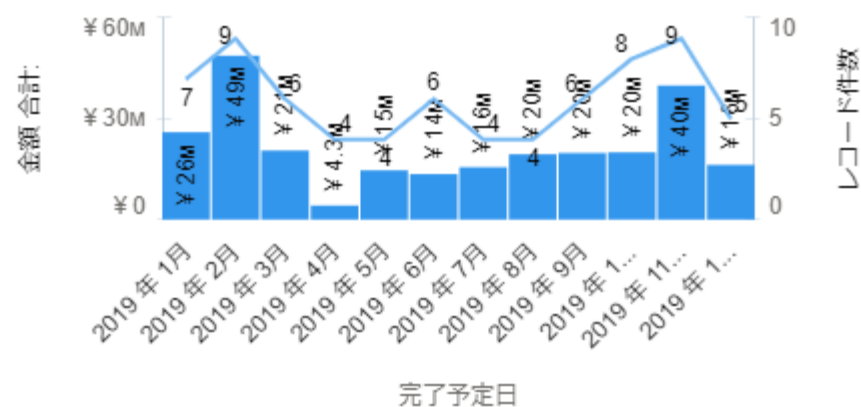
レポートの表示 (TheModel...)

平均商談金額

¥ 3,613,475

レポートの表示 (TheModel...)

商談数と金額の推移



基準 ■ 金額合計: — レコード件数

レポートの表示 (TheModel06-今期商談数)

フィールドセールス
受注件数

受注率
受注数/リード数

受注金額合計

受注数と平均金額の推移

パナソニックグループ導入事例

パナソニックグループにおけるSalesforce活用事例①

パナソニック エナジー社 営業本部 × Sales Cloud

事業内容：提案の初期段階から製版連携を行い、二次電池を顧客仕様に合わせて開発

☑ 事業部との **案件共有と工程品質Check基準可視化** で **課題解決スピードUP**

☑ 業務標準化と **商談プロセス可視化** で **案件推進効率化**

取扱商材

小型リチウム
イオン電池

蓄電モジュール

課題

製販連携が非効率、顧客対応力が出せず...

案件共有

バッチハンド集計

案件情報を個人や部署別に管理
バッチ的にメールで情報収集し集計

リアル自動集計

案件情報を一元管理
リアルタイム集計しダッシュボード化

引合審議

案件再登録

引合があるごとにシステムに
案件情報を人手で再登録

案件情報を連携

システム間でデータ連携し
人手による再登録を廃止

重要案件定義・事業構想

メール連携・共有 (非効率)

営業と事業部との間で
メールにより都度連携と共有

データ連携・共有

システムのデータを連携・共有し
Salesforceでリアルタイムに連絡

引合回答

煩雑な管理

引合回答の件名や送付資料を個別管理
最新情報の検索も必要

一元管理

Salesforceに履歴を蓄積
顧客送付資料も最新版を一元管理

パナソニックグループにおけるSalesforce活用事例①

パナソニック インダストリー社 × Sales Cloud

事業内容：電子部品商材毎にあるシステムを用いて、顧客仕様にカスタム

✓ 営業負荷の軽減、**業務の効率化**で**営業活動時間を創出**

✓ 情報の一元管理と**蓄積データの共有・活用**で**拡販推進**

取扱商材

電子部品

課題 管理業務の負荷が多く、営業活動時間が取れない…

リード獲得

ナレッジ検索

活動進捗管理

製造部門依頼

件名管理

顧客情報が分散

情報資産が分散

週報・月報報告

煩雑な依頼

属人・個別管理

部署ごと・業務ごとに
管理がマチマチ…

提案資料・参考資料を
個人でそれぞれ保管

メール・週報・月報による
報告業務

営業と製造部門との間で
メール等でやり取り

Excelによる
属人的な件名管理

顧客情報を共有!

情報資産を共有!

日々の進捗把握!

依頼状況を共有!

標準・一元管理!

デジタルマーケ連携と
顧客情報の一元管理

ナレッジ一元管理
社内共有・活用

営業活動履歴による
日々の進捗把握と活用

依頼プロセスの標準化
依頼処理状況の把握

標準プロセス化と
件名情報の一元管理

パナソニック インフォメーションシステムズについて



パナソニックISは、Salesforce の認定パートナーです

Salesforceを熟知し、
導入実績も豊富にあります。

多様な業種への ソリューション導入実績

民間企業だけでなく、自治体・学校や
施設空間など様々な業種のお客様へ
長年ソリューションを提供しており、
伴走力に定評があります

Salesforceと 他システムとの連携実績

ASTERIA Warp Salesforce
アダプターの開発/提供を通じた
Salesforce活用ご支援実績

Salesforceについてもっと詳しく知りたい方へ

お問い合わせや無料相談を ご利用ください

お問い合わせ



無料相談の予約

