

クラウド型営業プロセス支援ソリューションのご紹介

富士フイルム ビジネス イノベーション株式会社

クラウド型営業プロセス支援ソリューションの概要について

こんな課題はありませんか？

煩雑な情報管理

- 顧客情報や商談情報、日報などを紙やExcelで管理しており情報が分散している。
- 属人化しており、担当不在時の対応や引継ぎがスムーズにできずCS低下につながる。
- 情報の確認・入力のために、外出先から事務所に連絡したり帰社したりしている。

見えない営業活動

- マネージャには受注した結果しか報告されていない。
- 各営業が今どこでどんな商談を進めているか分からず、的確なフォローができない。

手間のかかる集計業務

- 商談の進捗確認や受注金額/売上見込みに関して、情報収集や集計の対応に追われている。
- マネージャの集計作業に時間がかかり、肝心のマネジメントに時間がとれない

有効活用できていない情報

- 営業の活動にバラつきがあり「勝ちパターン」が活用できていない。
- クレームや失注に至るまでの活動などの情報を共有できず、同じ失敗を繰り返してしまう。

クラウド型営業プロセス支援ソリューションで解決できる内容

情報を一元管理

- 一つのシステムで情報を一元管理し、
入力・参照の手間を解消。
- クラウドサービスを活用して、
外出先でも情報にアクセス。

営業活動の見える化

- マネージャは最新の商談情報をいつでも確認可能。
- 担当営業への的確なフォローで活動品質を向上。

集計業務の負荷を軽減

- 一元管理された情報をもとに、
商談の進捗状況や受注金額/売上見込みを簡単に集計・グラフ化。
- マネージャは本来の業務に集中。

蓄積した情報の有効活用

- 営業活動を蓄積し、
ノウハウを全社員と共有。
- クレームや失注などの情報から、
原因と課題を見つけることで、
CSや営業品質向上に繋げることが可能。

クラウド型営業プロセス支援ソリューションの特長

短納期でのシステム導入

サーバーの維持管理が不要

外出先での利用が可能

一部機能を対象としたスモールスタート可能

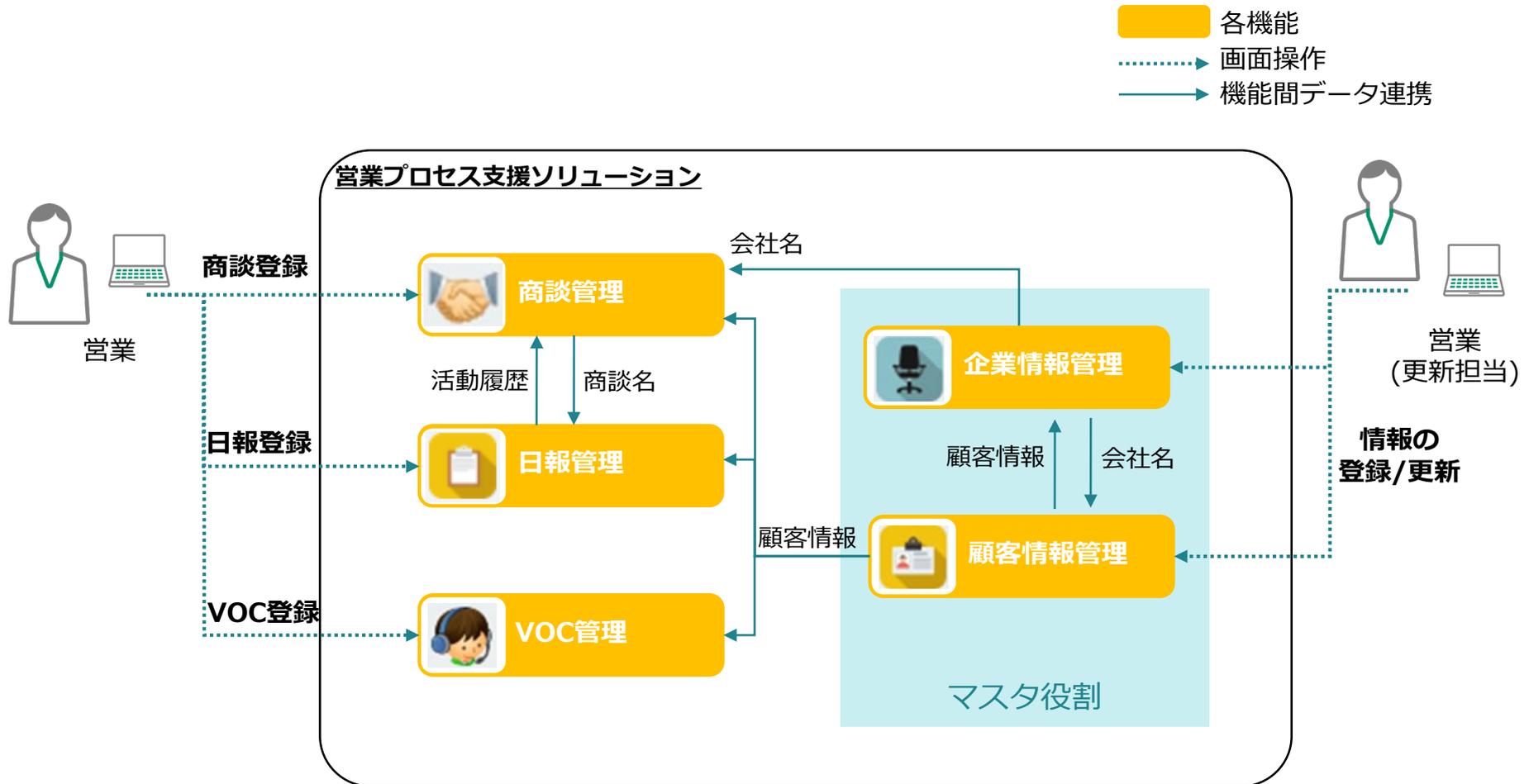
カスタマイズや機能拡張をお客様自身で可能

営業プロセス支援ソリューション) アプリ説明

- クラウド型営業プロセス支援ソリューションは「顧客情報」、「企業情報」、「商談管理」、「日報管理」、「VOC情報」の5つのアプリから構成されます。
- これらアプリのテンプレートをそのままお使い頂けます。ご要望に応じてカスタマイズすることも可能です。

アプリ名	説明
 顧客情報	お客様個人単位の情報を管理するデータベース。
 企業情報	企業単位の情報を管理するデータベース。 他のアプリ（顧客管理、商談管理）は企業情報アプリから会社名を参照する。
 商談管理	商談単位で情報を管理するデータベース。各商談の確度や金額などを利用し、PP集計や粗利率の高い案件抽出などを行い商談管理を行う。
 日報管理	各営業の活動を日報形式で管理するデータベース。上長への報告や過去の活動履歴などを把握できるようにし、営業プロセス支援の仕組みを提供する。
 VOC情報	お客様からの問い合わせやご意見などを管理するデータベース。 問い合わせ種別に応じて、担当営業へ通知し顧客満足度の向上を図る。

営業プロセス支援ソリューション) アプリ相関図

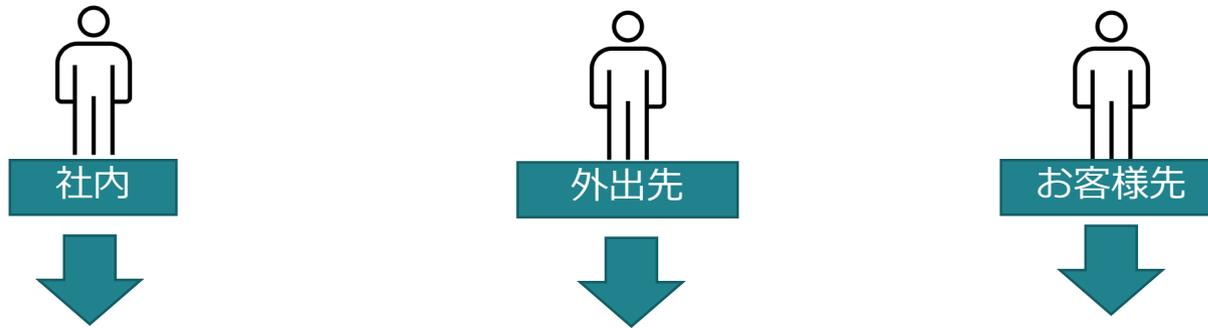


クラウド型営業プロセス支援ソリューションの機能詳細

次ページ以降では各種機能の一部についてご紹介いたします。
機能の詳細については実画面でのデモも可能ですので、お気軽にご相談ください

お問い合わせ、ご相談はこちらから

営業プロセス支援ソリューション) 商談管理アプリ一覧画面



<商談管理アプリの一覧画面>

	注文番号	製品番号	製品枝番	ジョブ名	ステータス	納品日	部数	仕上がりサイズ	仕上形態	添付ファイル	プリント予測時間
2	B100	100	1	SAMPLEDEMO	下版	2020-02-28 0:00	500 部				
3	1234007	99879	1	手書き注文同梱チラシ	制作開始	2020-03-22 0:00	600 部	A4	中継		10 分
4	1234006	99878	2	保険契約一覧冊子	受付	2020-03-23 0:00	1000 部	A4	無線		266 分
	1234006	99877	1	申し込み契約書類	加工完了	2020-03-24 0:00	500 部	A4	ペラ		50 分
	1234005	99876	1	物件契約書	加工完了	2020-03-25 0:00	1000 部	A4	無線		8 分
	1234004	99875	2	セミナーレジュメ	下版	2020-03-26 0:00	300 部				
	1234004	99874	1	セミナーリーフレット	加工完了	2020-03-27 0:00	300 部				
	1234003	99873	1	外注リーフレット	印刷完了	2020-03-28 0:00	500 部				
	1234002	99872	2	製品マニュアル本文	初校	2020-03-29 0:00	500 部				

- 社内だけでなく、**外出先、お客様先からでも情報をタイムリーに入力可能**
- **担当ごとの案件一覧や、案件状況ごとなど自由にフィルタリング**

自由な検索・フィルタリング可能

レコード番号	登録項目	用紙銘柄	用紙単位	プリンター機種名	カウント料金	作業工程	時刻	
2	人件費					制作	3,000 円/時間	✓ ●
3	人件費					印刷	1,500 円/時間	✓ ●
4	人件費					加工	1,500 円/時間	✓ ●
5	人件費					梱包	1,500 円/時間	✓ ●
6	人件費					発送	1,500 円/時間	✓ ●
7	用紙費用	P8E_A4	1 円/枚					✓ ●
8	用紙費用	P8E_A3	2 円/枚					✓ ●

担当ごとの案件や案件の状況
フィルタリング

営業プロセス支援ソリューション) 商談管理アプリ詳細画面

会社名
ABC 取得 クリア

商談情報

商談名 SFAバック新規導入 商談コード ABC0001 ステージ 5.受注

商談内容
SFA新規導入提案。

お客様担当者1 XX 取得 クリア お客様担当者2 XX 取得 クリア お客様担当者3 取得 クリア お客様担当者_顧客情報なし

受注確度 * 受注予定日 見積金額 担当営業
受注確定 2016-09-30 1000000 円

受注日	受注売上	受注粗利	粗利率
2016-08-09	800000 円	350000 円	43.7 %

提案資料 見積資料 その他資料
× 提案書.txt 0 bytes 参照 (最大1 GB)
× 見積書.txt 0 bytes 参照 (最大1 GB)

活動履歴

活動日	活動目的	活動内容	課題・次回アクション	次回アクション期限
2016-08-08	SFAバックの紹介	いくつかのSFA商品のデモを実施。	A商品について概算見積もりを提示する	2016-08-15

紐付商談名
富士ゼロックス株式会社

[ステージ]・[受注確度]・[受注予定日]・[見積金額]
商談の状況と見積金額を利用し、PP管理を行うことができます。

[受注日]・[受注売上]・[受注粗利]・[粗利率]
受注した売上金額と粗利金額を利用し、粗利率を自動計算します。高粗利案件を抽出するのに役立ちます。

[提案資料]・[見積資料]・[その他資料]
商談のに関する資料を添付する事で、簡易的な文書管理ができます。



[活動履歴]
日報管理アプリから同じ会社名で登録されている日報情報を自動的に収集します。



営業プロセス支援ソリューション) 顧客情報アプリ詳細①

名前	名前フリガナ	権限	
XXX	ク XXX	担当者	
会社名	会社名フリガナ		
ABC	エービーシー	ンヤ	
部署名	役職	担当営業	
XXX	一般	XXX	
連絡先情報			
メールアドレス	TEL	携帯番号	FAX
XXX@XXX	03-35 XXX		03-35 XXX
郵便番号	住所		
106-0032	東京都港区: XXXXX	本ステイキューブ6F	
人脈情報			
関係性	人脈情報1	人脈情報2	人脈情報3
3.ニュートラル			
紹介商品			
A商品 B商品 D商品			
備考	名刺 名刺管理デモ1.xdw (173 KB)		

[会社名]・[会社名フリガナ]
企業情報アプリから情報を取得する事で会社名で顧客情報を一元管理することができます。



[メールアドレス]・[電話番号]
連絡先を押すとPCで設定されているメーラー等が立ち上がります。

[人脈情報]
名刺から読み取った情報以外にも登録できます。人脈情報を登録しておき、アプローチで活用することができます。

[名刺ファイル]
スキャンした名刺ファイルを添付できます。



これらの名刺情報は【名刺登録機能】を利用する事でスキャンした名刺情報から簡単に登録することができます。



営業プロセス支援ソリューション) 顧客情報アプリ詳細②

続

各種活動情報

商談一覧

商談名	受注予定日	商談内容	お客様担当者1	お客様担当者2	お客様担当者3
SFAパック新規導入	2016-09-30	SFA新規導入提案。	XX	XX	

活動履歴

訪問日	活動目的	活動内容	お客様面談者1	お客様面談者2	お客様面談者3
2016-08-08	SFAパックの紹介	いくつかのSFA商品のデモを実施。	XX	XX	

VOC一覧

受付日	対応状況	問い合わせ種別	詳細
2016-08-08	受付済	製品について	XX製品のXX機能の改善希望

イベント参加履歴

イベント名	日付	場所	補足情報
第1回 ○○フェア	2016-08-08	六本木ティーキューブ	SSフェア

名刺情報

名刺交換日	名刺交換者	名刺交換場所
2016-08-08	FX XXX-01	六本木 XXX ユーブ

[商談一覧]
商談管理アプリから**同じ会社名**で登録されている商談情報を自動的に収集します。

商談管理
アプリ

[活動履歴]
日報管理アプリから**同じ会社名**で登録されている日報情報を自動的に収集します。

日報管理
アプリ

[VOC一覧]
VOC情報アプリから**同じ顧客名**で登録されているVOC情報を自動的に収集します。

VOC情報
アプリ

営業プロセス支援ソリューション) 企業情報アプリ詳細

会社名 ABC 会社名フリガナ エービーシー 企業コード A0001 業種大分類 卸売業、小売業

本社住所 東京都M区B町

担当営業部門 B営業部 主担当営業 XXX

お客様一覧

名前	部署名	役職	名刺
XX		一般	名刺管理デモ1.xdw (173 KB)

各種活動情報

商談一覧

商談名	商談内容	ステージ	受注予定日	受注金額	受注確度
SFAバック新規導入	SFA新規導入提案。	3.課題把握	2016-09-30	1,000,000 円	検討中

活動履歴

訪問日	商談名	活動目的	活動内容	課題・次回アクション	次回アクション期限
2016-08-08	SFAバック新規導入	SFAバックの紹介	いくつかのSFA商品のデモを実施。	A商品について概算見積もりを提示する	2016-08-15

[お客様一覧]
顧客情報アプリから同じ会社名で登録されている顧客情報を自動的に収集します。



[活動履歴]
日報管理アプリから同じ会社名で登録されている日報情報を自動的に収集します。



[商談一覧]
商談管理アプリから同じ会社名で登録されている商談情報を自動的に収集します。



営業プロセス支援ソリューション) 日報管理アプリ詳細画面

訪問日 2016-08-08 入力者 XXX

紐付商談名 ABC_SFAパック導入 訪問会社名 ABC

お客様面談者1 XXX お客様面談者2 XXX お客様面談者3 お客様面談者_顧客情報なし

営業担当者1 XXX 営業担当者2 営業担当者3

活動内容

活動目的 SFAパックの紹介

活動内容 いくつかのSFA商品のデモを実施。

課題・次回アクション A商品について概算見積もりを提示する **次回アクション期限** 2016-08-15

資料

報告上長 XXX 上長確認 未確認

上長コメント

[課題・次回アクション]・[次回アクション期限]
次回の営業アクションの内容と期限を設定する事で、適切なタイミングで営業アプローチを行う事を促します。

[資料]
活動に関する資料を添付する事で、簡易的な文書管理ができます。



[報告上長]・[上長確認]・[上長コメント]
日報を入力した後に報告ワークフローを回す事で、上長へ通知を行います。
上長からは案件活動へのフィードバックを行います。

営業プロセス支援ソリューション) VOCアプリ詳細画面・通知機能

■ アプリ詳細画面

受付日 2016-08-08 入力者 XXX 対応状況 受付済

VOC内容

名前 XXX 会社名 ABC 担当営業 XXX

問い合わせ種別 製品について 詳細 XX製品のXX機能の改善希望

対応日時	対応者	対応内容	関連資料
2016-08-08 12:00	XXX	ご意見ありがとうございます。 開発部へ情報共有いたします。	

[対応履歴]
お客様と対応者のやり取りの経緯を一元管理する事ができ、過去の経緯の確認を簡易に行う事ができます。

■ 通知機能

レコードの条件通知

レコードの条件 通知先

追加する

問い合わせ種別 次 のいずれかを含む

-
- 製品について
- 注文について
- 営業への依頼
- その他

すべてクリア

通知内容 担当のお客様より連絡がありました。対応をお願いします

ユーザー、組織、グループ、またはフィールドで、通知先を指定します。

ユーザー/組織/グループを追加 または

担当営業

[問い合わせ種別]に“営業への依頼”が設定された場合、担当の営業へ通知を行います。
アカウント情報でメールアドレスが設定されていれば、指定のメールアドレスへメールを送信します。

営業プロセス支援ソリューション) グラフ化機能

レコード番号↑	拠点名	売上日付	売上金額	担当者
1	東京本社	2021/5/1	307600	富士 太郎
2	東京本社	2021/5/1	214300	富士 花子
3	大阪支店	2021/5/4	726200	山田 雄太
4	名古屋支店	2021/5/6	513400	鈴木 明日香



様々なグラフパターンを選択可能

例1) 拠点・月別売上グラフ

集計の方法
グラフのオプション
グラフの種類: 棒状グラフ 集合

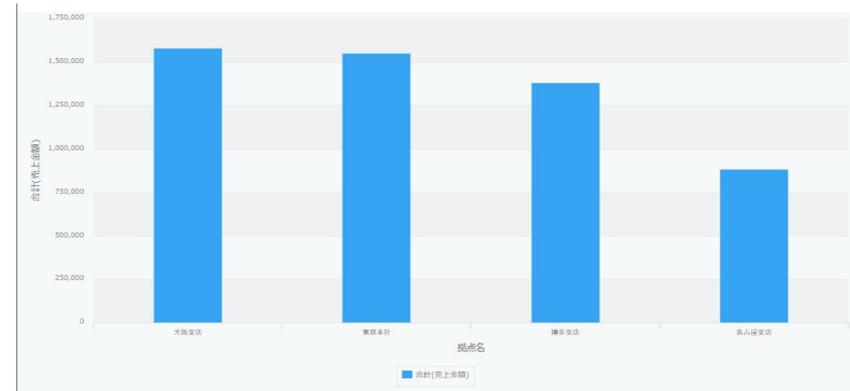
分類する項目: 大項目: 拠点名

集計方法: 合計 売上金額

条件: 売上日付 今月

ソート: 集計順

様々な集計・条件を指定可能



例2) 日・拠点別売上グラフ

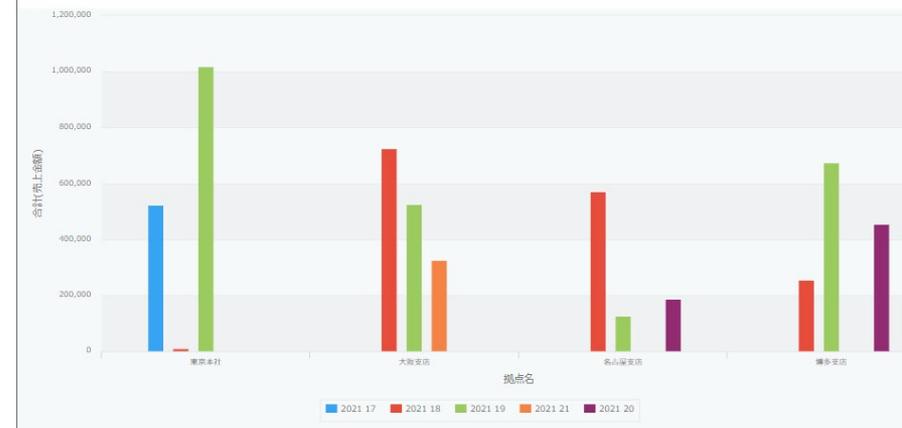
集計の方法
グラフのオプション
グラフの種類: 棒状グラフ 集合

分類する項目: 大項目: 拠点名
中項目: 売上日付 週単位

集計方法: 合計 売上金額

条件: すべてのレコード

ソート: 大項目



営業プロセス支援ソリューション) 通知機能・ワークフロー機能

■リマインダー通知

リマインダーの条件通知

リマインドの条件 | 通知先

追加する

通知のタイミング
 次回アクション期限 ▼ 1 日 前 ▼ 12:00 ▼

当日に通知する場合は、日付に「0」を指定します。

通知の条件
 条件を設定する

通知内容 ⓘ 次回の営業アクションの期限が近づいています

リマインド時刻のタイムゾーン ⓘ (UTC+09:00) 大阪、札幌、東京 ▼

[課題・次回アクション]・[次回アクション期限]
 次回の営業アクションの内容と期限を設定する事で、適切なタイミングで営業アプローチを行う事を促します。

■ワークフロー

2. ステータス
 レコードのステータスを設定してください。
 入力
 最初のステータスです。
 転換
 フィードバック済み

3. プロセス
 レコードのプロセスを設定してください。
 アクション実行前のステータス | アクションの実行条件 | アクション実行後のステータス | アクション名

入力
 最初のステータスです。
 作業部
 入力値

報告
 全てのレコード +

報告
 全てのレコード +

報告
 次のユーザーから作業部を選択
 ユーザー/組織/グループを追加 または フィールドから選択

活動者と上長の簡易な報告ワークフローを提供し、報告作業の効率化を図ります。また、上長から適切なフィードバックがある事で効果的な営業活動を行う機会を提供します。

申請状況の見える化で
 対応漏れをゼロに！

タイトル	ステータス	作業部
San Francisco (12/1-19)	未申請 (下書き)	富士花子
松山出張 (11/4-9)	上長確認中	富士太郎
上海出張	上長確認中	XXX
Cybozu Days 大阪	上長確認中	XXX
大阪イベント対応	承認 (出張費用未申請)	XXX

営業プロセス支援ソリューション) その他機能

Scene テレワーク



出社・訪問しない働き方
本ソリューション上で行う会話で商談や印刷工程の報告

- 情報共有や伝達事項をメールや電話に切り替えることなく伝えられる。
- メンション機能で通知することもできる。

ジョブ情報		変更履歴
注文番号	製品番号	最新のバージョンを表示する
1234006	99878	
ステータス	依頼日	
制作完了	2019-10-28 0:00	
ジョブ名	部品名	

46: Administrator 2020-04-22 17:13
ステータス: 「受付」から「制作完了」に変更されました。
👁️ 変更箇所を表示する
🔄 この前のバージョンに戻す

ジョブの仕様変更箇所を一目で確認

SNSのように
コミュニケーションがとれる

コメントする

4: Administrator 2020-04-22 10:47
@デザイナー花子
了解です。Telにて催促フォローお願いします。
@オペレーター太郎
下版日納期の相談を後でしましょう。

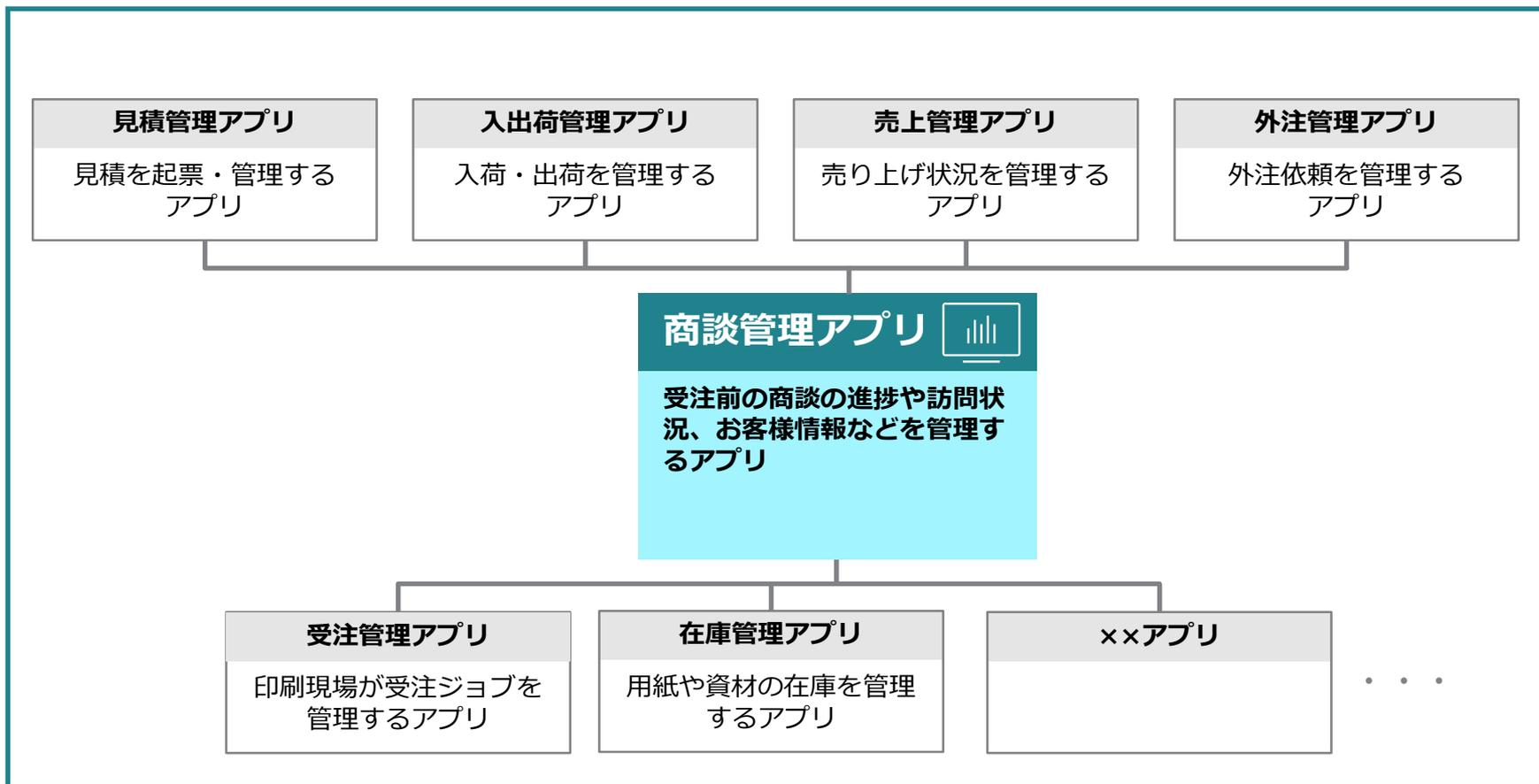
いいね! 返信

3: デザイナー花子 2020-04-22 10:44
素材データ入稿遅れのため、DTP制作が1日納期ずれそうです。

営業プロセス支援ソリューションの拡張性について

ノンプログラミングで新機能構築や機能拡張ができます。

見積アプリや売り上げ管理アプリなど、お客様ご自身でシステムを拡張することが可能です。



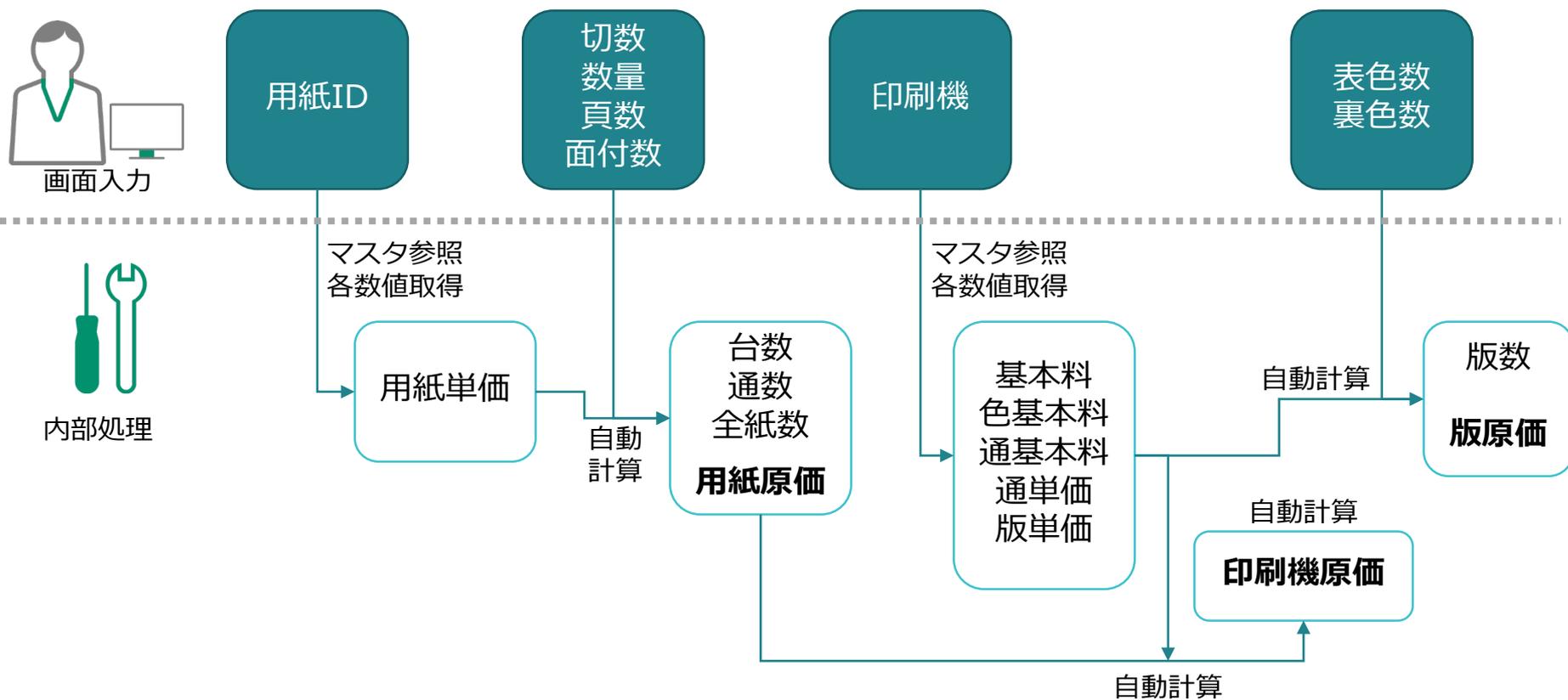
お客様ご自身で自由にカスタマイズ可能

用意されたパーツを選んで、配置するだけでイメージ通りのフォームが完成します。
専門知識不要で誰でも数十分で使いこなせます。選択肢の修正や入力項目の追加も簡単です。



その他システム連携 ~見積管理アプリとの連携~

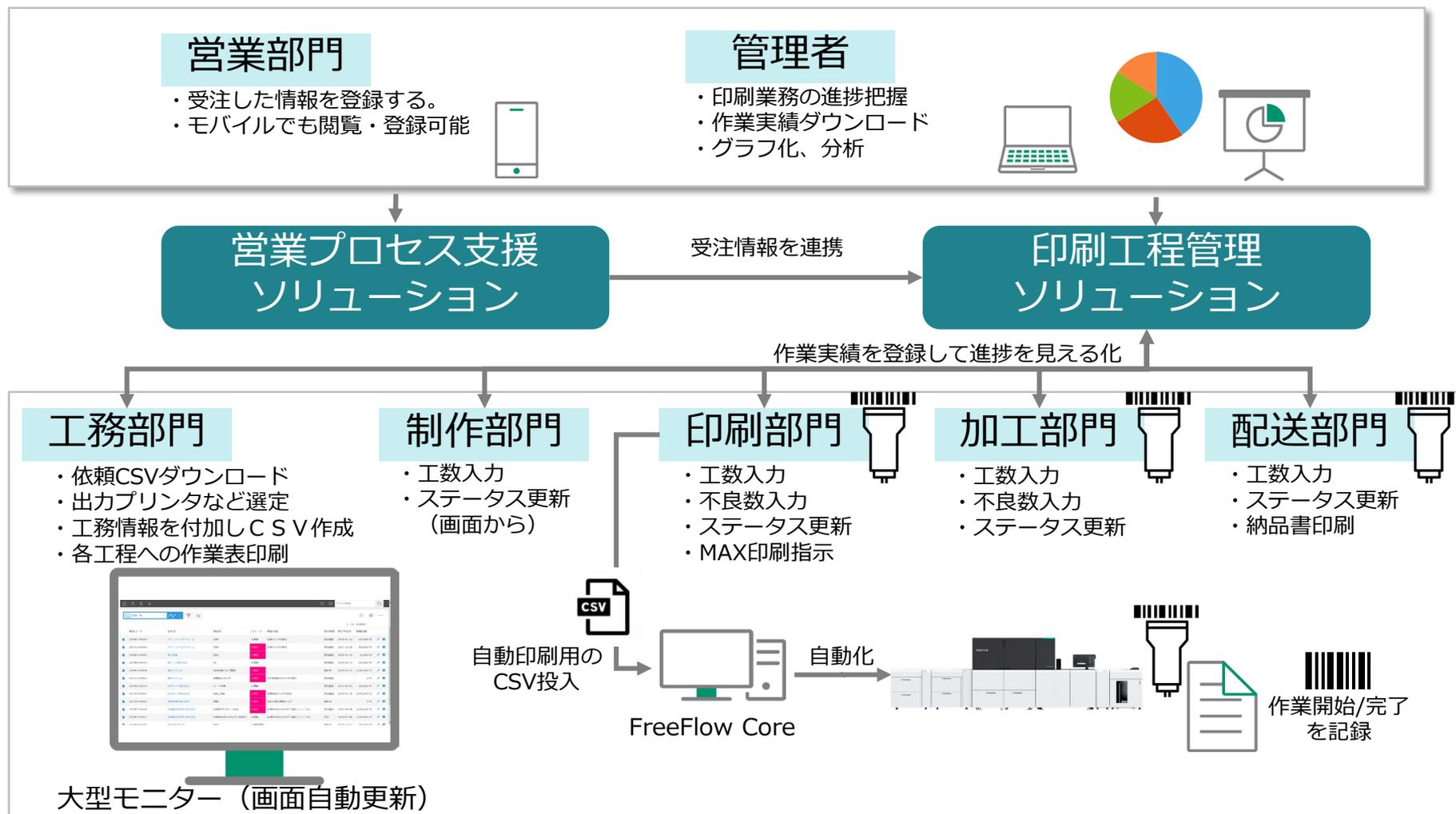
見積管理アプリを作成し、営業プロセス支援ソリューションと連携することが可能です。
以下のようにマスタ参照と内部計算を用いて
用紙原価・印刷機原価・版原価を算出するなど様々な機能を持たせることができます。



その他システム連携 ～工程管理ソリューションとの連携～

弊社が別途提供する、印刷工程管理ソリューションとの連携も可能です。

印刷工程管理ソリューションと連携することで、受注情報を手間なく現場に連携することができます。



本ソリューションの詳細については、弊社担当営業・SE、
または下記リンクからお問い合わせください。

お問い合わせ、ご相談はこちらから

富士フィルム ビジネス イノベーション株式会社

〒107-0052 東京都港区赤坂9-7-3
グラフィックコミュニケーション事業本部

【個人情報の取扱いについて】ダウンロード時に入力いただいたお客様の個人情報は、弊社およびあらかじめ弊社との間で機密保持契約を締結している関連会社、代理店、業務委託先などにおいて、（１）電子メール、ダイレクトメール、電話、対面営業による商品・サービスのご紹介、（２）電子メールニュースの送信、（３）弊社が主催するイベントやセミナーのお知らせ、（４）今後のイベントやセミナーを企画する際の調査・分析、（５）本セミナーの運営上必要な連絡のために利用させていただいております。なお、今回ご提供いただいた個人情報は、法令および弊社内部規則に基づき厳重に管理いたします。

FUJIFILM、およびFUJIFILM ロゴは、富士フィルム株式会社の登録商標または商標です。本ドキュメントは富士ゼロックスブランドの商品を含みます。富士ゼロックスブランドの商品は、米国ゼロックス社からライセンスを受けている商品です。商品提供者は富士フィルムビジネスイノベーション株式会社です。Xerox、Xerox ロゴ、およびFuji Xerox ロゴは、米国ゼロックス社の登録商標または商標です。本ドキュメント上に記載・表示された社名または商品名などは、各社の登録商標または商標です。本書の内容は2021年10月現在のものです。

FUJIFILM
Value from Innovation