

効率的に見込み客を発掘し、売上げアップ 営業支援



製品概要

新規顧客と売上を増やす。すばやい受注に結び付ける。より多くの契約を獲得する——。営業担当者の目標達成に向けてサポートいたします。

商品番号 1001902 Sales Cloud

見込み客を発掘、すばやく成約。営業改革はここから始まります

使いやすいから生産性が上がる

外出先でもすばやく顧客にアプローチ。AIが組み込まれたCRMは、営業プロセスにあわせて柔軟にカスタマイズでき、あらゆる局面でセールスをサポートできます。

成約のために場所は選びません

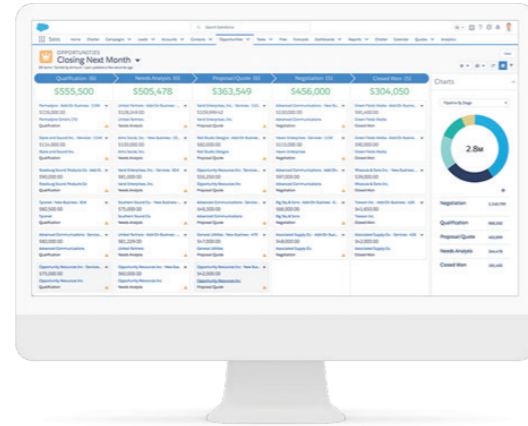
営業予測から営業チームの行動管理まで、あらゆるデバイスでいつでも閲覧できます。プレイングマネージャーであっても、外出先から適切なアドバイスを適切なタイミングで届けられます。

360度、全方位で顧客管理

営業管理、サポート状況、マーケティングデータを1カ所に集約。営業にまつわるプロセスをまとめることで、どのチャネルからでも、すべてを関連付けて観察できます。

見積もり・請求書の管理も最適化

価格設定や社内承認など、見積もり・請求に関するプロセスも自動化できます。



商品番号 1001903 Pardot

セールスに関するリアルタイムの通知、見込み客の動向追跡、営業キャンペーン追跡といった機能により、適切なタイミングでの見込み客のフォローアップが可能に。

スマートな営業で成約を迅速に

成約のために必要な情報を、営業担当者にスマートに伝達。有力な見込み顧客を特定し、キャンペーンへの関わり方を追跡します。迅速なフォローアップを促すと同時に、マーケティングと営業の力を一つに束ねて、見込み顧客を生産のお客様へと変えるお手伝いをします。

確度の高い見込み客を獲得

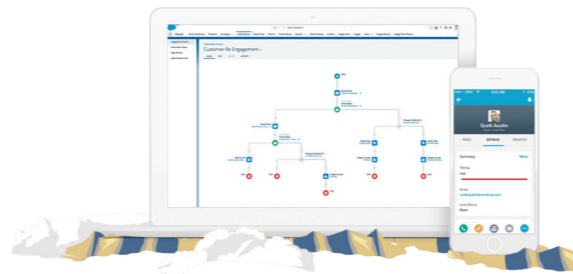
パワフルなツールにより、マーケティングの各段階で有力な見込み顧客を獲得できます。キャンペーン専用のウェブページや申込みフォームも簡単に作成可能。ターゲットを絞ったEメールなどと組み合わせ、顧客一人ひとりに合わせて最適化したキャンペーンが展開できます。

ビジネスの成長に集中できる

マーケティングと営業の仕事のうち、単純作業の部分はすべて自動化してしまいましょう。担当者のリソースはもっと大切な仕事、つまり新規ビジネスの開拓に振り向けるべきです。Pardotなら、見込み顧客の優先順位付けや関係構築といった仕事まで自動化できます。

ダッシュボードでROIを確認

テクノロジーをフル活用することで、ビジネスを成功へと導きましょう。マーケティングキャンペーンの成果をカスタマイズ可能なダッシュボードから確認。チームごとの貢献度を比較したり、利益目標を再び達成するためには何が必要なかを確認することができます。



販売価格

個別見積

商品番号 1001902/1001903 Sales Cloud・Pardot

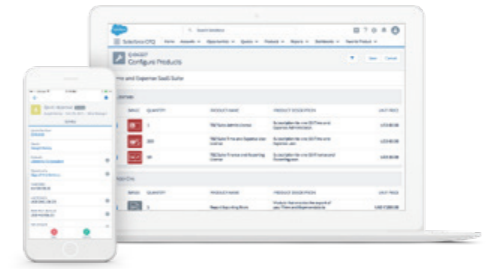
商品番号 1001904 Salesforce CPQ

見積の自動化、適切な価格の管理、受注までよりスピーディーに商品構成をスピーディーに、正確に

クリックだけで適切なSKUに辿り着け、価格設定、割引、承認も合理的におこなえます。スプレッドシートやメールの作業に時間をかけず、提案や案件を受注につなげるお客様への活動に時間をかけることを可能にします。

Sales Cloud上で、ブランディングに合わせた見積提案書を作成

毎回の仕様に合わせた体裁の見積提案書を作成しお客様に提出します。必ず見積に入れるべき文言を追加でき、より簡単にプロセスを進められます。



商品番号 1001905 Sales Cloud Einstein

AI(人工知能)によって、よりスマートな営業活動を実現。

Einstein リードスコアリングを使ってパイプラインをすばやく発掘

Einstein リードスコアリングによって、優先的に有望なリードに対応。過去の商談データをもとにして商談の開始や成立の可能性の高いリードに自動的に優先順位を付けます。

Einstein 商談インサイトで成立見込みの高い商談を抽出

Einstein 商談インサイトならより確実な商談成立についての予測が立てられます。また、顧客の感情や競合他社との関係、総合的な見込み客のエンゲージメントについても詳しく知ることができます。

Einstein 自動活動キャプチャで時間を大幅に節約

メールやカレンダーをSalesforceに連携させ、営業活動により多くの時間を費やすことができます。関連するメールやミーティングすべてが適切なSalesforceレコードに記録され、データ入力が必要。営業担当者の生産性が向上します。

Einstein 取引先インサイトで顧客との関係構築に情報を活用

Lightning Sales Consoleでは、Einstein 取引先インサイトにより、M&A活動や事業拡大など、取引先が影響を受ける主要な事業活動に関するすべての情報をまとめて確認できます。

お客様に合わせた対応で、顧客満足度を向上 カスタマーサービス



シリーズ概要

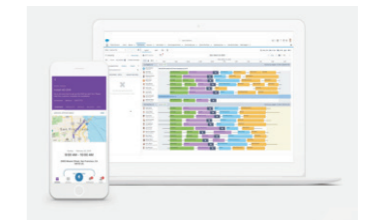
コンタクトセンターからウェブサイトまで、お客様のニーズに先回りする強力なカスタマーサービスを。柔軟できめ細やかな、わかりやすいサポートを可能にします。

商品番号 1001906 Service Cloud

- ・お客様情報を一元的に管理することにより、素早く確実な問題解決が可能になります。
- ・魅力的なポータルとコミュニティでお客様をサポートします。
- ・メッセージ、チャット、ソーシャルなどあらゆるデジタルチャネルで一人ひとりに合わせたサービスを。
- ・オフィスでも現場でも問題の初回解決率を向上しオンサイト管理を改善できます。

商品番号 1001907 Field Service

- ・フィールドサービス要請に迅速に対応。
- ・フィールドスタッフの生産性を改善。
- ・アポイントメントのスケジュール管理を自動化。
- ・エージェント、ディスパッチャー、技術者を管理。
- ・あらゆる業務をリアルタイムで監視。
- ・フィールドスタッフの割り当てを最適化。



販売価格

個別見積

商品番号 1001904~1001907 Salesforce CPQ・Sales Cloud Einstein・Service Cloud・Field Service