

2020年9月15日
株式会社日立ソリューションズ

営業支援システム「Dynamics 365 Sales」の運用を定着化し、 経営の意思決定を支援するソリューションを提供開始 導入コンサルティングと経営可視化ダッシュボードを提供し、企業の経営効率を向上

株式会社日立ソリューションズ(本社:東京都品川区、取締役社長:星野 達朗/以下、日立ソリューションズ)は、マイクロソフト社の営業支援システム「Microsoft Dynamics 365 Sales」*1の運用を定着化し、経営の意思決定を支援する「SFA/CRM 運用定着化ソリューション」を、9月16日から提供開始します。

本ソリューションは、売上目標などの経営指標と連動したシステムの効果的な活用ノウハウを生かし、導入コンサルティングとテンプレート*2を提供します。テンプレートはお客様のニーズに応じてカスタマイズし、受注などの営業状況と経営指標が連動した「経営可視化ダッシュボード」やシステムの「利用状況可視化ダッシュボード」として提供します。

日立ソリューションズは、これまで取り組んできた営業活動におけるデータ活用ノウハウと、顧客管理システムや営業支援システムの豊富な導入実績を生かし、営業データの収集・分析結果に基づいて、経営判断を支援するソリューションを提供することで、企業の経営効率向上を支援していきます。

*1:顧客情報の管理や営業案件の進捗管理、担当者の行動管理などを行うことができる営業支援システム。AIによって見込顧客の受注確度を数値化し、受注までの進捗を予測・分析することで、営業担当者に気づきを与える。Office 365との連携機能で生産性を向上。

*2:経営利用状況可視化テンプレート for Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement

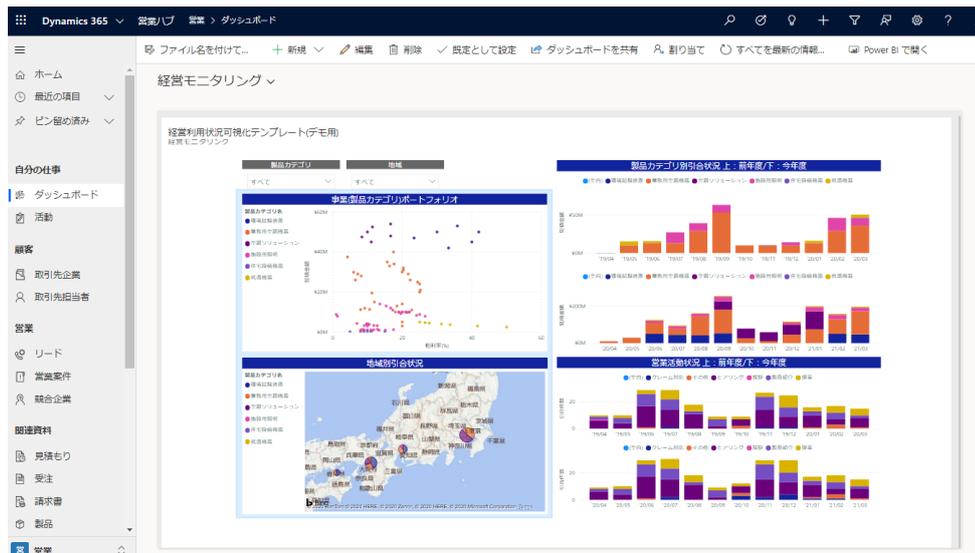


図 経営可視化ダッシュボードイメージ

■ 背景

データ活用による営業効率向上と顧客サービス向上を目的に、営業支援システムを導入する企業が増加しています。しかしながら、システムをうまく活用してデータを的確かつ迅速な経営判断につなげられている企業は多くありません。営業担当者にとっては、本来のデータ活用によって得られる効果が十分でなく、システム入力の業務負荷が高くなる側面が目立つという問題が起きています。

日立ソリューションズでは、2017年より、イントラサイト上で受注や引き合いなどの営業状況をリアルタイムに可視化し、全社に公開しており、データを活用した営業活動を積極的に推進しています。

日立ソリューションズは、これらのノウハウを基にコンサルティングサービスを提供し、システム利用の評価指標の設定やPDCAサイクルの構築、運用体制の整備などを支援します。また、営業状況と経営指標が連動した「経営可視化ダッシュボード」や、システムの「利用状況可視化ダッシュボード」を企業ごとにカスタマイズして提供します。これにより、経営層や営業現場のニーズに合ったデータの活用と、営業支援システムの運用の定着化を可能とします。

■ 「SFA/CRM 運用定着化ソリューション」の特長

1. システム利用の評価指標の設定から進捗の可視化まで一貫したサポート

「Microsoft Dynamics 365 Sales」の運用定着化を実現するため、課題の抽出や企業の経営状況、運用定着化を評価する指標の設定、システムを活用するための仕組みづくりを支援します。また、経営状況やシステムの利用状況の進捗を可視化するダッシュボードを企業に合わせてカスタマイズし、提供します。さらに、達成状況に応じた継続的な見直しを支援します。

2. データに基づいた意思決定につなげる「経営可視化ダッシュボード」を提供

営業状況と、重要な評価指標である企業の経営指標を合わせてデータを可視化し、経営層の迅速な意思決定を支援する「経営可視化ダッシュボード」を提供します。本ダッシュボードでは、顧客や商材、営業地域などの項目で、受注などの営業状況を分析することが可能です。

3. 利用状況の定量的な分析と課題の発見につなげる「利用状況可視化ダッシュボード」を提供

運用定着化の評価指標として、部署や担当者別にシステムの利用状況を可視化する「利用状況可視化ダッシュボード」を提供します。

これにより、部門や担当者ごとのシステムへのアクセス件数や評価指標の達成状況を客観的に数値で比較しやすくなるため、営業活動における定量的な分析や課題の発見につなげることが可能です。

■ 提供価格 個別見積もり

■ 販売開始日 2020年9月16日

■ 「SFA/CRM 運用定着化ソリューション」のホームページ

URL:https://www.hitachi-solutions.co.jp/dynamics/sp/solution/crm/sfa_fixation.html

■ 商品・サービスに関するお問い合わせ先

URL:<https://www.hitachi-solutions.co.jp/inquiry/>

■ 報道機関からのお問い合わせ先

担当部署: 経営企画本部 広報・宣伝部

担当者 : 多田、安藤

E-mail : koho@hitachi-solutions.com

※ Dynamics、Dynamics365 は、Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標または商標です。

※ 記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標もしくは登録商標です。

このニュースリリース記載の情報(製品価格、製品仕様、サービスの内容、発売日、お問い合わせ先、URL等)は、発表日現在の情報です。予告なしに変更され、検索日と情報が異なる可能性もありますので、あらかじめご了承ください。

◎ 株式会社 日立ソリューションズ

本社 〒140-0002 東京都品川区東品川四丁目12番7号
ホームページ:<https://www.hitachi-solutions.co.jp/>

日立ソリューションズ