

Microsoft Dynamics® CRM 顧客管理ソリューション

～顧客つながり可視化支援～

一目瞭然！営業管理のあるべき姿をご提案！

営業活動において、このような課題はありませんか

- ☐ お客様から頂いた情報や名刺が、各営業の“個人資産”となり共有できていない
- ☐ 効果的に営業活動をしたいが、自社とお客様との関係性が整理できていない
- ☐ 営業が積極的に情報を仕入れ、システムへ反映する仕組みが無い

解決イメージ

特徴

お客様情報の入力により、自動的につながりを生成

営業活動を有利にし、
売上を向上させたい！

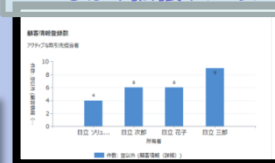
商談結果だけではなく、
活動状況も評価されたい！

所属長

営業担当者

自動つながり生成

つながり拡張ランキング



Aセミナー参加

Bセミナー参加

電話質問あり

DM送付済み

過去案件関係者

お客様

仮つながり

良好関係

対立関係

自社関係者

お客様

営業事務

本ソリューションの特徴

- ・ 営業活動のプロセスを実現する入力項目を予め実装しご提供します。
- ・ 貴社の独自業務に合わせて柔軟にカスタマイズすることもできます。

※ 画面は開発中のものです

関連性を見える化

つながりを見る化

営業の頑張りを見える化

顧客足跡管理

オプション

足跡

接点を記録

6月10日 セミナー参加
8月24日 DM送付
9月17日 電話面談

弊社への関心は？

営業活動検討

- ・ 自社への関心度を測ることで営業活動方針を検討

つながり管理

つながり

自動つながり生成

氏名、年齢、出身地域
出身校、学部、部活、趣味...

営業を有利に！

つながり確認

- ・ つながり自動生成により営業活動を有利に

日報管理

システム更新の件でカントウ不動産様へ訪問

日報内容

顧客情報の獲得ランキング

氏名、年齢、出身地域
出身校、学部、部活、趣味...

営業活動評価

- ・ 人事評価観点の追加により営業のモチベーション向上

プロセスごとに、必要な入力/確認項目を Microsoft Dynamics CRM に設定してご提供します。

日立ソリューションズのご採用ポイント

豊富な実績

国内外に **350社を超える Microsoft Dynamics CRM 導入実績**がございます。
これまで培われたノウハウで、導入から運用・保守までサポートいたします。

ニーズに応える 技術力・体制

Microsoft Dynamics CRM は、他の Microsoft製品と柔軟に連携します。当社では、**多様なニーズに対応**するため、各製品のプロフェッショナルや業種知識の深いプロフェッショナルと連携してお客様の課題解決をご支援いたします。

テンプレート

当社では、Microsoft Dynamics CRM ソリューションテンプレート(※)を提供しております。テンプレートの適応で、**適切なソリューションを短時間で提供**可能です。(※) コンタクト管理ソリューション、工程管理ソリューション など

Microsoftとの パートナーシップ

米国・カナダ・英国・日本・インドに「グローバル統括推進センタ」を設置し、人的リソースやノウハウの共有・活用を推進しています。これにより、日本の Dynamicsチームで**米国の先進的な人的リソースやノウハウを活用**できます。

※本カタログ中の会社名、商品名は各社の商標及び登録商標です。※本文中および図中では、TMマーク、®マークは表記しておりません。※製品の仕様は、改良の為、予告なく変更する場合があります。※本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法並びに米国の輸出管理関連法規などの規制をご確認の上、必要な手続きをお取りください。
なお、ご不明な場合は、弊社担当営業にお問い合わせください。

商品・サービスに関するお問い合わせ・ご相談受付

【電話による受付】

0120-421-126 [通話料無料]

受付時間 10:00~17:30 月曜日~金曜日(祝日、弊社休業日を除く)

【メールによる受付】

webmaster@hitachi-solutions.com

※ご相談、ご依頼いただいた内容は、回答のため、弊社のグループ会社へ情報を提供し対応させていただきます。取り扱いには充分注意し、お客様の許可なく他の目的に使用することはありません。

作成日: 2014年12月更新

株式会社 日立ソリューションズ

<http://www.hitachi-solutions.co.jp/>