

Microsoft Dynamics® CRM 代理店向け営業支援

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

- ☐ 営業担当者任せでなく、全社レベルで効率の良い営業活動をしたい
- ☐ 部下の営業活動状況を把握し、リスク察知と機会損失を防ぎたい
- ☐ 在庫一斉処分など、全営業担当者に向けて一括指示できる仕組みがほしい

解決イメージ

特徴

販売計画に基づいた営業活動を「1画面」で！

製品別 販売計画

活動・訪問

アドバイス

商談

予実績管理

販売計画

目標				実績			
☐ 製品	☐ 月	☐ 個		☐ 製品	☐ 月	☐ 社	☐ 個
☐ 製品	☐ 月	☐ 個		☐ 製品	☐ 月	☐ 社	☐ 個
☐ 製品	☐ 月	☐ 個		☐ 製品	☐ 月	☐ 社	☐ 個

計画・実績を元に
営業活動実施

受注実績を入力

受注確度向上
のためフォロー

所属長

営業活動

営業担当

お客様

計画を達成するための仕組みを取り入れませんか？

本ソリューションの特徴

- ・ 貴社独自の営業活動プロセスを実現するためのしくみを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

予定・実績を**見える化**

準備の状況を**見える化**

指示状況を**見える化**

販売計画管理

活動予定管理

活動指示管理

販売計画

フォロー

顧客情報

確認&フォロー

確認&フォロー

情報共有

- ・ 販売計画に基づく活動を推進
- ・ 販売計画の早期見直し

- ・ 訪問前に要点確認
- ・ 過去の類似案件なども共有

- ・ 在庫調整による販売等の一括指示、活動状況共有

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、回答等のため、弊社のグループ会社にて情報を提供し対応させていただきます。※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。

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/>