

プロセス製造業向け 営業活動最適化ソリューション

for Microsoft Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 Sales を、プロセス製造業特有の営業業務に適した形で導入、プロセス製造における営業活動を強力に支援

プロセス製造業特有の課題



失注・減注に気づかない

営業担当者は新規採用獲得に注力、採用済みの案件まで手が回らない



現行SFAが活用できていない

活動結果の登録程度にしか利用できておらず、入力も煩雑である



顧客の検討期間が長い

顧客の検討期間が長く、どこにサンプル提供したのか追跡するのが難しい

3つの提供価値

● プロセス製造の営業活動を強力に支援するソリューション

新規採用から量産フェーズまでを一元管理、プロセス製造業特有の長期案件・既存取引に一气通貫で対応。

● 営業活動の可視化と戦略的マネジメントを実現

テーマ管理やフォーキャストによる予実管理により、属人化を防ぎ、営業判断の精度を向上。

● Microsoft 365 × Power Platform × AI による高い生産性

Microsoft 365 との親和性、Power Platform による拡張性、AIによる業務効率化の相乗効果で高い生産性を確保。

案件の長期化、フォロー不足、サンプル提供のトレース、SFAの形骸化 といった課題をテーマ単位で可視化、戦略的な営業活動へ

Dynamics 365 Sales × Microsoft 365 × Power Platform × AI

Microsoft 365 との親和性

- Microsoft 365と同一クラウドテナント上で実装されるため、ネイティブな連携が可能です。
- アプリケーションをまたいで発生する業務分断を最小限に抑えることができます。

Power Platform による拡張性

- 同一データモデルで Power Apps / Power Automate によるアドオンが可能です。
- Fabric/Power BI を組み合わせることで高度な分析基盤が構築できます。

Copilot による業務効率化

- 標準で Dynamics 365 Sales Copilot が利用でき、AIによる業務効率化が見込めます。
- 将来的に Copilot Studio による独自のAIエージェントが構築可能です。

導入ステップ

Phase 1

簡易アセスメントの実施

- ソリューション概要説明
- 課題・要望ヒアリング
- カスタムデモ作成

期間：2週間

費用：無償

Phase 2

PoCによる適合性確認

- トライアル環境構築
- Fit & Gap分析
- ソリューション適合性判定

期間：2カ月より

費用：有償

Phase 3

導入プロジェクト実施

- 要件定義から本番導入支援まで
- 定着化支援コンサルティング（オプション）

期間：個別見積もり

費用：個別見積もり

* Microsoft Dynamics 365 等マイクロソフト製品のシステム要件についてはマイクロソフト社のサイトをご覧ください。

※ Microsoft (Microsoft, Dynamics 365, Microsoft 365, Power Automate, Power BI, Power Platform) は、マイクロソフトのグループ企業の米国およびその他の国における商標または登録商標です。※本リーフレット中の会社名、商品名は各社の商標、または登録商標です。※本文中および図中では、TMマーク、®マークは表記していません。※製品の仕様は、改良のため、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ならびに米国の輸出管理関連法規などの規制をご確認のうえ、必要な手続きをお取りください。なお、ご不明な場合は、当社担当営業にお問い合わせください。※本リーフレット中の情報は、作成時点のものです。

株式会社 日立ソリューションズ

www.hitachi-solutions.co.jp

本リーフレット掲載商品・サービスの詳細情報

www.hitachi-solutions.co.jp/dynamics/solution/crm/sales-optim-procmfg.html

