

# Dynamics 365 Sales SFA/CRM運用定着化ソリューション

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！

SFA/CRMシステムにおいて、このような課題はありませんか？

- SFAが日報管理システムになっており、システム導入効果が見えない。
- 利用者がメリットを感じず、「正しいデータ」を入力しない、利用しない。
- 蓄積した営業データを活用し、的確かつ迅速な経営判断につなげたい。

## 解決イメージ

- ・「CRM導入コンサルティング」により、上流工程から運用定着化に向けた課題抽出と仕組みづくりを支援
- ・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」、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

### CRM導入 コンサルティング

### 経営可視化 ダッシュボード

### 利用状況可視化 ダッシュボード



## CRM導入コンサルティング

### 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。

## 経営可視化ダッシュボード

### データに基づいた意思決定につながる「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。

## 利用状況可視化ダッシュボード

### 利用状況の定量的な分析と課題の発見につながる「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がる事が可能です。

## 日立ソリューションズにお任せください！

### PoC/導入コンサルテーションからシステム構築、保守まで全面的にサポート



日立ソリューションズはグローバルでお客様のCRM導入をサポートしています。様々な業界における豊富な開発経験を有する日立ソリューションズの国内および海外の技術者が、エンドユーザが陥りやすいポイントや、対応が難しい既存システム連携を補うことで、円滑なシステム導入を行います。

※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、当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

[www.hitachi-solutions.co.jp/inquiry/](http://www.hitachi-solutions.co.jp/inquiry/)

※ご相談、ご依頼いただいた内容は、回答などのため、当社のグループ会社に情報を提供し対応させていただくことがあります。取り扱いは十分注意し、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。

