

代理店向け営業支援

for Microsoft Dynamics® CRM 営業活動支援ソリューション

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。

- 営業担当者まかせでなく、全社で効率の良い営業活動をしたい。
- 部下の営業活動状況が把握できない。リスク察知と機会損失を防ぎたい。
- 在庫一斉処分の際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

販売計画と営業活動がたった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				実績			
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

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

- ・ 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。

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

ID	製品の名称	稼働分タイプ	状態
0000	製品A	標準	稼働中
A4000	製品A	標準	稼働中
001-0401-001	製品A	標準	稼働中

販売計画

計画に基づく活動

計画どおり?

確認&フォロー



活動予定管理

案件で△△△社へ訪問

フォロー

重点顧客訪問

同行は必要?

確認&フォロー



活動指示管理

顧客情報

指示に基づく活動

一括指示

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

- ・ 訪問前に事前に確認
- ・ 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

各プロセス毎に、必要な入力項目と確認項目をDynamics CRMに設定してご提供します。

日立ソリューションズにお任せください！



- 圧倒的なMBMS認定資格(※)取得数を誇るハイレベルな技術集団。
- 世界5極にコンサルタントを配置した安心でリッチなグローバル体制。
- オンプレミス、SaaS提供など多様な提供形態に対応。
- カスタマイズ・テンプレート構築による顧客のニーズに合わせた柔軟な対応力。

(※)MBMS認定資格: Microsoft Business Management Solutions 認定資格。
個人が Microsoft Dynamics 製品に関して保有する高度な技術的知識を認定する資格制度。

※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くことがあります。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: 2015年12月

株式会社 日立ソリューションズ

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