

B2Bセールス最前線

CPQプロセスの“今”を読む



はじめに

営業の目指すところは、常に売上の拡大です。Salesforceはこのたび、製品構成、価格設定、見積を支援するSalesforce CPQを利用している企業を対象にアンケートを実施し、営業プロセスの改善効果について調査しました。Salesforce CPQの投資対効果を評価するため、見積をはじめとするビジネスプロセスに関する質問を用意し、140社から回答を得ました。

売上の拡大を達成するには、仕事の正確性とスピードを上げることが重要です。このeBookでは、Salesforce CPQがそこにどう寄与するのかを解説します。

アンケート実施概要

この調査は、2016年8月23日から8月29日にかけて、Salesforce CPQの利用企業750社超を対象にオンラインアンケート形式で実施しました。対象企業の業種は、製造、ソフトウェア、ハイテク機器、ストレージ、ネットワーク、ビジネスサービス、医療用機器など多岐にわたります。

目次

- 03 アンケート対象企業の概要
- 06 Salesforce CPQの導入効果
- 09 Salesforce CPQで売上を拡大

アンケート対象企業の概要

ビジネスの概要

企業規模

今回のアンケートでは、従業員数100人以下から2,500人以上まで、さまざまな規模の企業より回答が寄せられました。Salesforce CPQが企業規模を問わず、幅広く利用されていることがわかります。



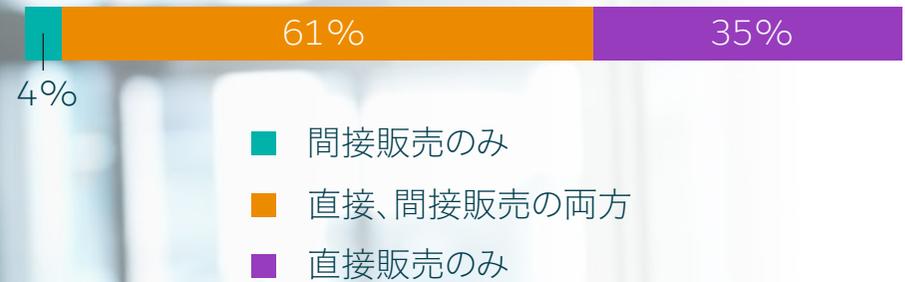
従業員数 1～20人	0%
従業員数 21～100人	18%
従業員数 101～500人	37%
従業員数 501～2,500人	30%
従業員数 2,501人以上	15%





営業体制

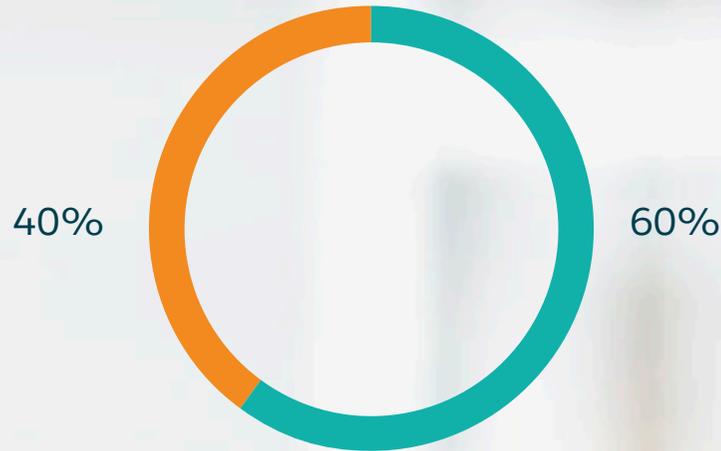
大多数の企業が、直接販売と間接販売の2つのチャンネルで事業を展開していますが、「直接販売のみ」、「間接販売のみ」の企業からも回答を得ています。



Salesforce CPQの導入状況

導入

Salesforceのトレーニングを受けて自社で導入を進めた企業が、過半数を占めました。それ以外の企業は、導入パートナーの支援を得て導入を完了させています。



- 導入パートナーが支援
- 自社で導入完了

利用期間

すべての企業が、少なくとも1年はSalesforce CPQを利用していると回答しました。平均利用期間は1.5年です。



Salesforce CPQの導入効果

Salesforce CPQは、新しいカタチの製品構成、価格設定、見積支援のアプリです。営業担当者は、どのデバイスからでも正確な見積書や注文書をスピーディに作成できます。人為的ミスが生じやすい事務作業を減らすことで、より多くの時間を営業活動にかけられるようになり、注文を増やせるのです。

Salesforce CPQを導入した企業では、セールスサイクル全体を通じて**正確さ**と**スピード**が向上し、大きな成果を上げています。

正確さの向上

Salesforce CPQを利用すると、より正確な見積書、注文書、提案書を作成できます。今回のアンケートでも、再見積を行う回数が減ったという声が多く寄せられました。また、注文書のミスが減ったと回答した企業は69%、提案書でのミスが減ったと回答した企業は75%にのぼっています。

なお、平均では**製品構成に関するミスが42%、価格設定に関するミスが44%**、それぞれ削減されたという結果が得られています。

Salesforce CPQは、売上予測の面でも効果が見られます。アンケートでは、**売上予測の精度が平均で29%向上**したという結果が得られました。

見積での製品構成の
ミスが減った



見積での価格設定の
ミスが減った



売上予測の精度が
向上した



スピードの向上

Salesforce CPQなら、見積をすばやく作成して顧客に提出できます。作成から提出までの時間が短縮され、営業プロセスが効率化されれば、営業活動に専念できる時間も増えます。アンケートでは、Salesforce CPQを使って見積依頼に対応することで、**見積提出のスピードが上がったと回答した企業が、65%**にのびりました。

Salesforce CPQにより、見積作成の時間が短縮されたと回答した企業は78%に達し、**平均で41%の時間短縮**につながっています。

イレギュラーな値引や例外的な条件への対応が必要になった場合、商談は長引き、受注までの時間もかかります。しかし、Salesforce CPQを使えば、見積承認に至るまでのプロセスをスピーディに進めることが可能です。アンケートでは、63%の企業が見積承認までの時間が短縮されたと回答しており、**平均で32%の時間短縮**を実現しています。

さらに、見積から受注までの時間が短縮されたと回答した企業は過半数にのびり、平均で**26%もの時間短縮**を達成しています。

見積作成の
時間が短縮された



見積承認までの
時間が短縮された



見積から受注までの
時間が短縮された



Salesforce CPQで売上を拡大

Salesforce CPQの効果は、仕事の正確性とスピードを高めることだけではありません。アップセルやクロスセルを支援する機能を活用すれば、注文金額も増やせます。アンケートでは、Salesforce CPQの導入後、**注文金額が平均で19%アップ**したという結果が得られました。

Salesforce CPQを活用すると、以下のような効果を期待できます。

- ・ 商談、見積、契約でのミスを大幅に減らせる
- ・ 見積書や提案書をすばやく、正確に作成できる
- ・ 生産性を高め、受注件数を増やせる
- ・ クロスセルやアップセルを強化し、受注金額を増やせる

最後に、特筆すべきデータを紹介します。アンケートによると、Salesforce CPQの導入後、**見積の受注率が平均で29%もアップ**しています。営業の過程で顧客の期待にかなった対応を行うことが、注文増と売上の拡大につながるのです。

受注率が向上した



これまで見てきたように、Salesforce CPQは、製品構成、価格設定、見積でのミスが減らし、スピーディな見積書作成を可能にします。

正確さとスピードが向上すれば、顧客への対応もスマートになり、信頼関係を築けます。これこそが、売上拡大への大きな一歩となるでしょう。

Salesforce CPQをもっと知る



[デモ動画](#)や[製品の体験ツアー](#)は
こちらから。

[詳しくはこちら](#)



CONNECT TO YOUR CUSTOMERS
IN A WHOLE NEW WAY



このeBookで提供されている情報は、あくまでもお客様の便宜のために提供されるものであり、一般的な情報提供のみを目的としています。セールスフォース・ドットコムが公開することにより、これを推奨するものではありません。セールスフォース・ドットコムは、このeBookに含まれる情報、文言、画像、リンク、またはその他の事項の正確性または完全性について責任を負いません。セールスフォース・ドットコムは、このeBookに記載されたアドバイスに従うことにより特定の成果が得られることについて、何らの保証をするものではありません。特定の状況に応じた具体的なアドバイスについては、弁護士、会計士、プランナー、ビジネスアドバイザー、プロフェッショナルエンジニアをはじめとする専門家にご相談されることをお勧めします。