

# ルートセールスの課題は、 クラウドでスピーディーに解決。

Salesforce App Cloudなら、ルートセールスシステム構築に必要な機能をすべてクラウド上にご用意。簡単・スピーディーに、いま抱えている課題を解決します。

The Salesforce logo, consisting of the word "salesforce" in a white, lowercase, sans-serif font, centered within a blue cloud-like shape with three rounded lobes.

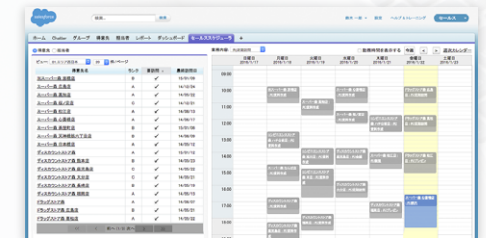
salesforce



# ご用聞き営業から、企画提案型営業へ。 ルートセールスの売上アップに最適な ソリューションを提供します。

巡回訪問がメインとなるルートセールスでは、既存取引のあるお客様からいかに新たな売上を伸ばすかが大切なミッションです。そのためには、お客様のニーズをいち早く収集し、新しい提案をしていくことができるシステム構築が必要です。

Salesforce App Cloudのルートセールス・ソリューションなら、日々巡回する店舗/会社から営業に役立つ情報をリアルタイムに収集・分析し、あらゆる角度から「訪問すべき顧客」をピックアップ。売上向上に直結する訪問計画を立案できます。マネージャーや営業企画、マーケティング、役員クラスが抱える「現場が見えない」という日頃のフラストレーションを解決する画期的なソリューションを提供します。







# ルートセールスに関して、このような悩みはありませんか。

巡回営業を行っている多くの企業が、このような課題を抱えています。

1

■課題

iPadを営業に配布しても使いこなしていない。

営業担当にiPadを配布しているが、十分な活用ができていない。iPadを使って報告や指示をスピーディーに行いたい。

2

■課題

営業の活動内容が見えない。

ルートセールスでどんな営業活動をしているのか、内勤/外勤の比率、顧客折衝時間、移動時間の比率を把握したい。

3

■課題

営業のプロセスが追えない、指示が届かない。

営業担当への指示や現場からの報告が追いつかない。また、マーケティング部門や営業企画部門からの営業施策/キャンペーンの指示がリアルタイムに届かない。

4

■課題

必要な情報が拡散していて集まらない。

営業部門と営業担当の間で、競合や市場動向などの情報共有ができていない。各営業担当からの報告を効果的に組み合わせたい。

5

■課題

キャンペーンの成果が思うように上がらない。

お客様や競合の動向をリアルタイムに収集し、最適な商品とターゲットを定めて、実効性のある企画立案と、営業へのタイムリーなキャンペーン展開をはかりたい。

6

■課題

営業担当に課している報告負荷が大きい。

限られた訪問時間の中で複数の商談を進め、結果を効率よく報告させるには、営業担当の業務負荷がどうしても大きくなってしまふ。



# App Cloudがあなたの課題を解決します。

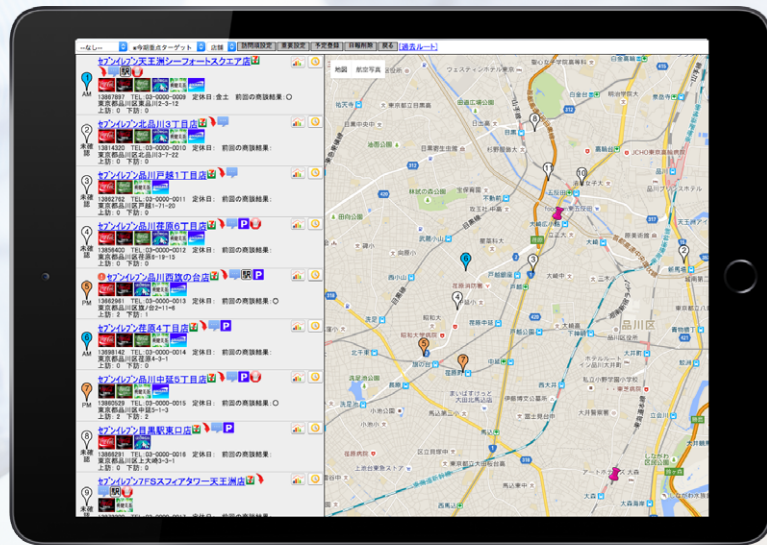
## ルートセールスのソリューション紹介 1

# 1

### ■解決

iPadで営業報告のスピード化と、効果的なプロモーションを実現します。

- ◆iPadに最適化された画面上で、定型/非定型の報告業務をスピーディーに完了できます。
- ◆日報はもちろん、キャンペーンの進捗や商談状況もビジュアルに見える化できます。
- ◆提案書やプロモーションビデオを活用した提案も、iPadで効果的に行なえます。



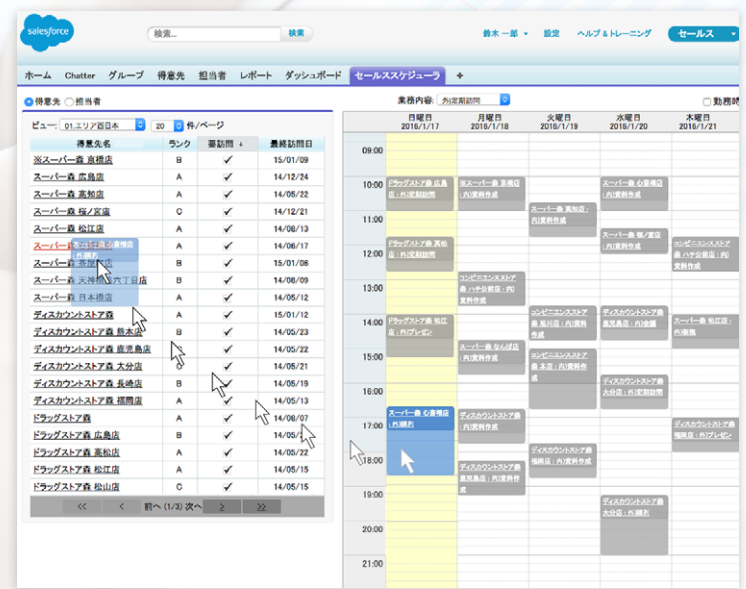
【iPadをフル活用した効率的なルートセールス営業を実現します。】

# 2

### ■解決

営業活動の見える化で、得意先での渉外時間を増やせます。

- ◆業務報告は、選択していただくだけで簡単に入力でき、また、情報を効率的に集約できる仕組みを構築します。
- ◆内勤と外勤、移動時間の割合などを分析・把握し、営業活動の見える化を行うことで、効率よく外勤時間を増やしていくことができます。



【優先順位を確認しながら、ドラッグ・アンド・ドロップにより、訪問計画がひと目でわかるカレンダーを作成できます。】





# App Cloudがあなたの課題を解決します。 ルートセールスのソリューション紹介 2

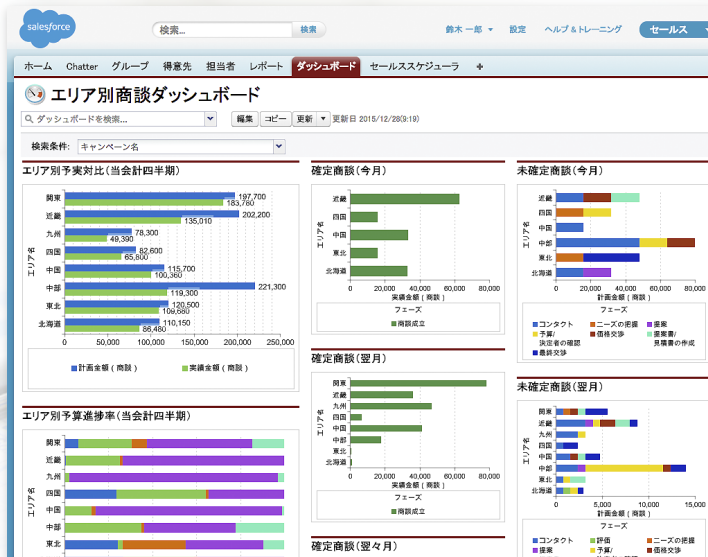
## 3

### ■解決

営業のプロセスを時系列で管理し、商談の効率をアップさせます。

◆iPadの画面上に報告すべき営業施策をリスト化。営業は訪問現場でお客さんと会話しながらキャンペーンの紹介、交渉結果の状況報告ができます。

◆マネージャー、マーケティングや営業企画部門などの管理者側が、リアルタイムに現場や商談の状況、キャンペーンの実施・完了状況を把握することが可能になります。



【営業現場をリアルタイムにわかりやすく見える化します。】

## 4

### ■解決

拡散している大切な情報を自動的に収集して共有できます。

◆iPadを有効活用することで、スピーディーに報告業務(定型/非定型)を完了させ、関係者と共有したい情報をタイムリーにアップできます。

◆クラウド型社内SNS「Chatter」上の情報共有グループを利用して、自動的に必要な情報が閲覧でき、検索も簡単に行なえるようになります。



【社内SNSを活用して、メンバー同士がいつでも情報共有できます。】



# App Cloudがあなたの課題を解決します。

## ルートセールスのソリューション紹介 3

# 4

### ■解決

キャンペーンの進捗状況をリアルタイムに把握し、効果的な指示を打ち出せます。

- ◆キャンペーンの対象取引先や対象商品を選択し、目標値を設定することで、営業担当へ自動的に指示することができます。
- ◆キャンペーン成果の進捗状況を、営業担当からの報告でリアルタイムに把握でき、必要に応じて効果的な指示を出すことができます。



【キャンペーン成果の進捗をリアルタイムにつかめます。】

# 5

### ■解決

1回の訪問における報告は1画面で完結。複数の商談をまとめて確認できます。

- ◆1回の訪問営業報告は、iPadの1画面を入力するだけで完結します。
- ◆iPadで、複数商談の内容確認、定量的/定性的な報告も可能となります。



【外出先からでも、iPadを使えば営業報告も簡単です。】





# Salesforce App Cloudは、スピーディーなアプリケーション開発で、あらゆるビジネスを加速させます。

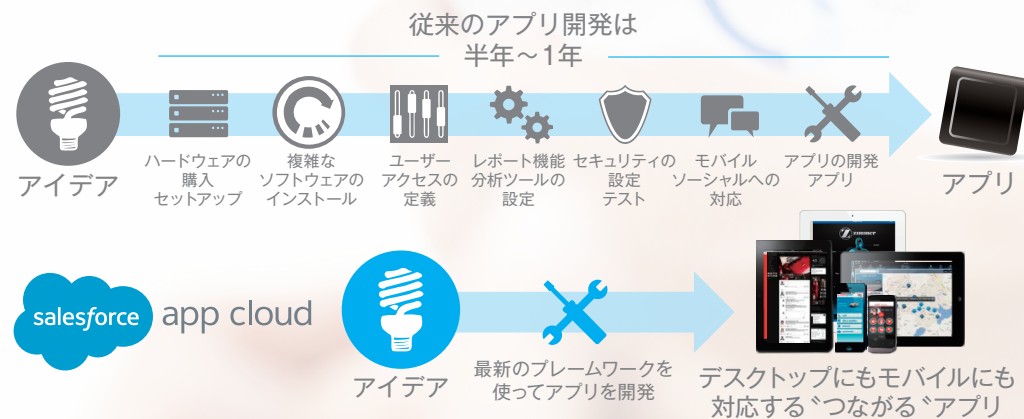
## アプリ開発のスピードを大幅に短縮

App Cloudなら、必要なリソースがすべてサービスとして用意されているため、圧倒的に工数が少なくて済みます。ビジネス現場のスタッフのアイデアを即座にかたちにする最短ルート、それがApp Cloudです。

## 高度な機能をフレキシブルに提供

マウス操作でコンポーネントを組み合わせていくだけで、どんなビジネスにも最適なアプリを作成。もちろん、カスタマイズしたアプリはモバイルアプリへ簡単に展開可能です。

[詳しくはこちら](#)



■ サービス提供 ■ お客様作業

### laaS

画面カスタマイズ	業務ロジック	
モバイル化		
コラボレーション機能		
社内システムとの連携		
画面レイアウト		
業務共通処理 (承認フロー、レポート/グラフ/集計、検索、採番、会計年度、通貨処理、入力規則、多言語対応、等)		
業務データアクセス制御		
開発フレームワーク		
データベース	APPサーバー	ユーザディレクトリ
バーチャルマシン / OS / セキュリティ対策		
ハードウェア / ネットワーク / 負荷分散 / 障害対策		

■ サービス提供 ■ お客様作業

### salesforce app cloud

画面カスタマイズ	業務ロジック	
モバイル化		
コラボレーション機能		
社内システムとの連携		
画面レイアウト		
業務共通処理 (承認フロー、レポート/グラフ/集計、検索、採番、会計年度、通貨処理、入力規則、多言語対応、等)		
業務データアクセス制御		
開発フレームワーク		
データベース	APPサーバー	ユーザディレクトリ
バーチャルマシン / OS / セキュリティ対策		
ハードウェア / ネットワーク / 負荷分散 / 障害対策		