



インサイドセールスの成果を最大化、運営課題の解決を強力サポート！

インサイドセールステンプレート for Dynamics 365

Dynamics 365 の豊富な導入経験とインサイドセールスの自社ノウハウを持つ JBS が、インサイドセールス概念のトレーニング、システム、実稼働準備支援をセットで提供します。インサイドセールスの立ち上げや見直しの検討に活用いただけるサービスです。

サービス概要

インサイドセールス業務におけるリードマネジメントの仕組みを Dynamics 365・Power BI にて構築します。
インサイドセールス、リードマネジメントの概念と操作手順のトレーニングを実施可能、また実稼働準備作業を支援します。

すぐに使える洗練された
業務プロセス



フェーズごとのリード数を可視化、
ボトルネックの解消

すぐに見える豊富な
ダッシュボード



業務アプリと BI 間のシームレスな
データ連携が可能

すぐに理解できる
トレーニング付き



トレーニングと実稼働準備を
セットで実現可能

サービスフロー

STEP1 インサイドセールス環境の構築

自社ノウハウを盛り込んだリードプロセス管理業務をテンプレート化したパッケージテンプレートにてインサイドセールス環境を構築します。

■ インサイドセールス環境

Dynamics 365 for インサイドセールス

- ・インサイドセールスの自社ノウハウをシステムに反映
- ・汎用性の高いリードプロセス管理ができる JBS オリジナルパッケージ

Power BI KPI ダッシュボード

- ・インサイドセールスの活動指標となる KPI を基に Power BI でテンプレートグラフを作成
- ・活動のボトルネックを見つけるなどインサイト獲得を支援

STEP2 トレーニング

インサイドセールスのコンセプト、Dynamics 365 操作について業務とシステムの両面でトレーニングを提供します。
STEP1 にて構築した環境を用いて、運用時の操作感を体験いただけます。

インサイドセールスコンセプトトレーニング

リードマネジメントのコンセプト、業務の流れ、ダッシュボードの見方、専門用語の解説などを講義形式のトレーニング



講義形式



マネージャー
向け

Dynamics 365 操作トレーニング

Dynamics 365 の基本操作方法から、リード管理機能の使い方、活動の作成方法、一覧画面の確認・作成方法などをハンズオン形式のトレーニング



エージェント
向け



ハンズオン
形式

STEP3 実稼働準備支援

初期データの投入に必要な作業手順をサポートします。

※ 実作業はお客さま自身にて実施いただきます。

※ 実作業委託は別途料金が発生いたします。

Excel

データの作成方法

Dynamics 365

データインポート方法

課題解決例

CASE1

こんな
お客さまに
おすすめ

営業・マーケティング・企画部門でのインサイドセールスの立ち上げを検討している

- ・インサイドセールスの業務プロセスがわからない
- ・適切な KPI を設定したいが、どこから始めてよいかわからない

インサイドセールスのコンセプト、Dynamics 365 操作について業務とシステムの両面でトレーニングを提供します。STEP1 にて構築した環境を用いて、運用時の操作感を体験いただけます。

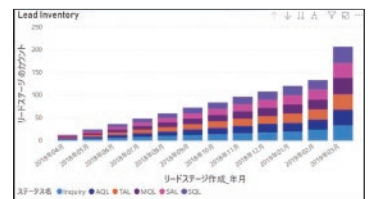
Before

「見込客数」と「案件化数」を KPI として設定したが、案件数が増加しない / 案件化率が悪い状況である。マネージャーは、これに対する原因分析や Next Action の立て方に困っている。



After

見込客を 5 段階にフェーズ分けすることでどのフェーズで滞留しているかを可視化。マネージャーも指示をだしやすく、コールエージェントも自分のアクションが明確になる。



解決 案件化までのフェーズが定義され、ボトルネックの傾向がグラフで視える

CASE2

こんな
お客さまに
おすすめ

インサイドセールスの見直しを検討している

- ・リードの管理が適切にできていない
- ・システムリプレイスを考えている

Before

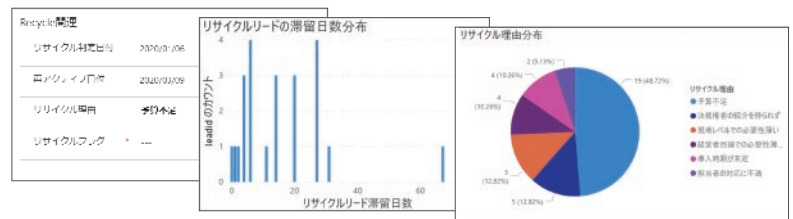
「まだ買わないが、将来的に見込あり」のリサイクル※リードが蓄積傾向にある。しかし、増加するリサイクルに対して定量的な管理ができておらず、気づいたときには適切なフォロー時期を逃している。
※リサイクルとは、まだ検討段階にないリードの総称

Name	Company Name	Topic
田村 花子	株式会社J	[SAMPLE]
小林 太郎	株式会社I	[SAMPLE]
中村 花子	株式会社H	[SAMPLE]
山本 太郎	株式会社G	[SAMPLE]



After

リサイクルリードに、リサイクル判定日付、再アクティブ日付を明記しリサイクル処理の実施。リサイクルリードの滞留日数分布、リサイクル理由の分布で可視化し Next Action の立案に活用可能。リサイクルリードを自動でアクティブ化する。



解決

- ①滞留状況や理由の分布が可視化。「コール活動の質」「リードの質」の判断材料になる
- ②フォローすべきリサイクルリードが明確化、商機を逃すリスクが低減する

● 記載されている会社名、製品名、ロゴ等は、各社の登録商標または商標です。
● 製品の仕様は予告なく変更することがあります。あらかじめご了承ください。



お問い合わせ先

日本ビジネスシステムズ株式会社

〒105-6316
東京都港区虎ノ門 1-23-1 虎ノ門ヒルズ森タワー 16F
Tel: 03-6772-4000 Fax: 03-6772-4001
https://www.jbs.co.jp