

最少の業務負荷で効果的なパイプライン管理を実現し、売上アップ！

Ambient Office パイプライン管理ソリューション

JBS での豊富なナレッジや営業が管理する情報（顧客 / 案件 / 活動の情報）を一元化、パイプライン管理することで情報の可視化やリスクを把握することが可能になります。営業活動の成果を最大化するサポートをします。

サービス概要

Dynamics 365 をベースとして開発したパイプラインテンプレートを活用し、最少の業務負荷で効果的なパイプライン管理を実現するソリューションを提供します。パイプライン管理ソリューションを導入することで、案件発掘から契約締結までの営業プロセスにかかわる情報を一元化・可視化し、営業活動の成果を最大化するサポートをします。



サービスの3つの特長

営業プロセスを標準化し、営業活動の成果を最大化



- 営業プロセスを標準化し、営業部門全体のスキルの底上げ・売上向上を実現します。
- 活動進捗レベルで情報を収集・提供し、パイプラインマネジメントを実現します。
- 蓄積されたデータを元に、勝率を上げるための改善策を検討・立案できます。
- 活動ベースで週次 PDCA を実施し、簡易化とルール化による業務効率化・標準化を実現するための基盤を提供します。

予算達成状況を可視化し売上見込の精度向上



- 部、個人ごとの予算達成状況をリアルタイムに確認できます。
- 案件の進捗状況や受注確度の入力精度を向上させ、結果的に売上見込みデータの精度も向上することができます。

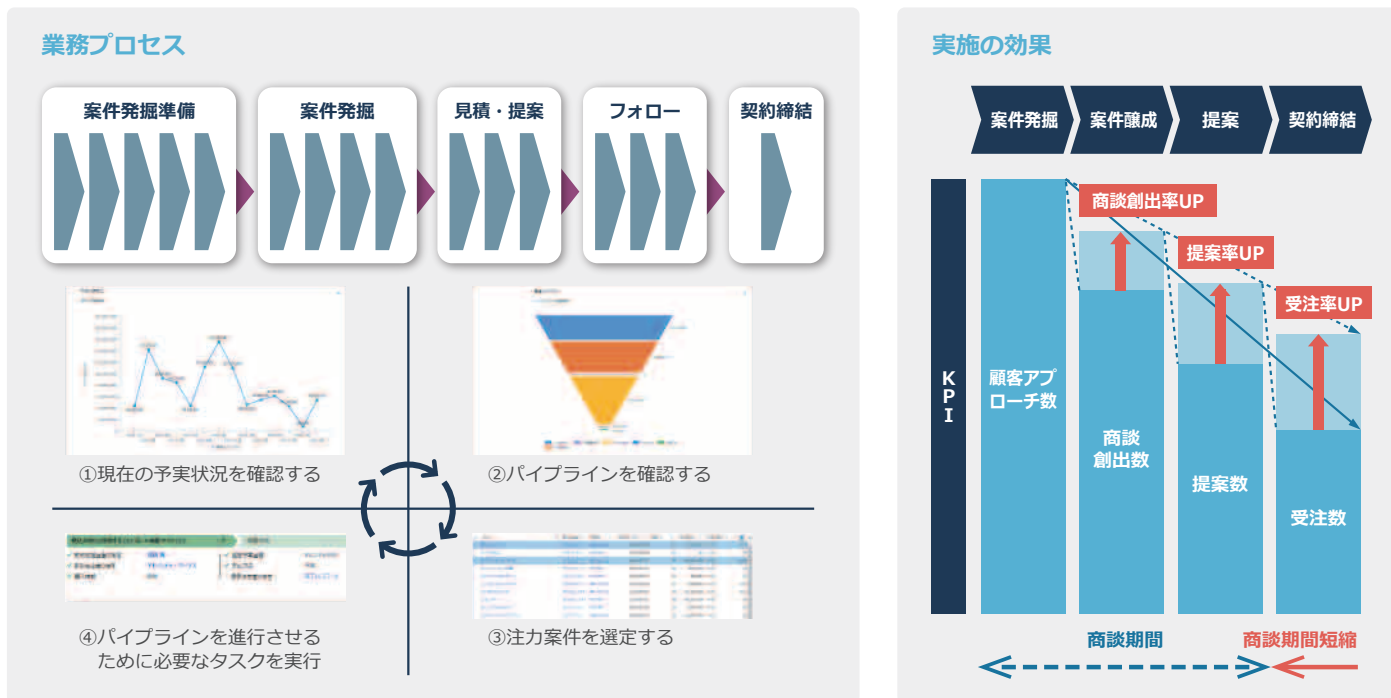
案件状況を共有し、リスクを把握



- 案件情報を共有・可視化することで、滞留案件や受注予定日の過ぎた案件を早期に発見することができます。
- 適切なフォローアップにてコーチングの仕組みを確立することができ、若手メンバーのスキル育成にも役立ちます。

サービス詳細

・JBS が過去に導入した CRM / SFA プロジェクトでのナレッジや JBS の営業マネジメントの実績から、パイプライン管理を実現するための標準的な業務プロセスを用意しています。実績ある営業プロセスをベースに、貴社営業業務に合わせて、営業担当が実施すべきプロセス/タスクを標準化する事で、営業活動の成果を最大化します。



・入力された売上見込データと営業担当者の一定期間における予算目標を比較し、ダッシュボード上で達成状況をシミュレーションできる機能を提供します。この機能を利用して、商談と予算達成状況をより正確に可視化・認識することで、注力案件については全社の協力を仰ぐことができ、リスクがある案件についても適切にフォローアップすることが可能です。



提供価格

フェーズ	サービス	価格 (税抜)
システム化構想・計画策定	コンサルタントサービス※1	別途ご相談ください
システム構築	パイプラインテンプレート導入	¥3,000,000~

※1 業務課題 / システム課題を抽出・整理し、システム化構想策定するまでがサービスとなります。

ライセンス価格	価格 (税抜)
Dynamics 365 Plan 1※1	¥12,510 / 1ユーザー月額※1

※1 メーカー提供価格になります。



JBSの「Ambient Office/アンビエントオフィス®」とは、マイクロソフト製品群およびその周辺を補完する関連製品を選択・統合し、お客様環境に最適な情報共有基盤をご提供するソリューションです。



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 (代表) Fax: 03-6772-4001
<http://www.jbs.co.jp>