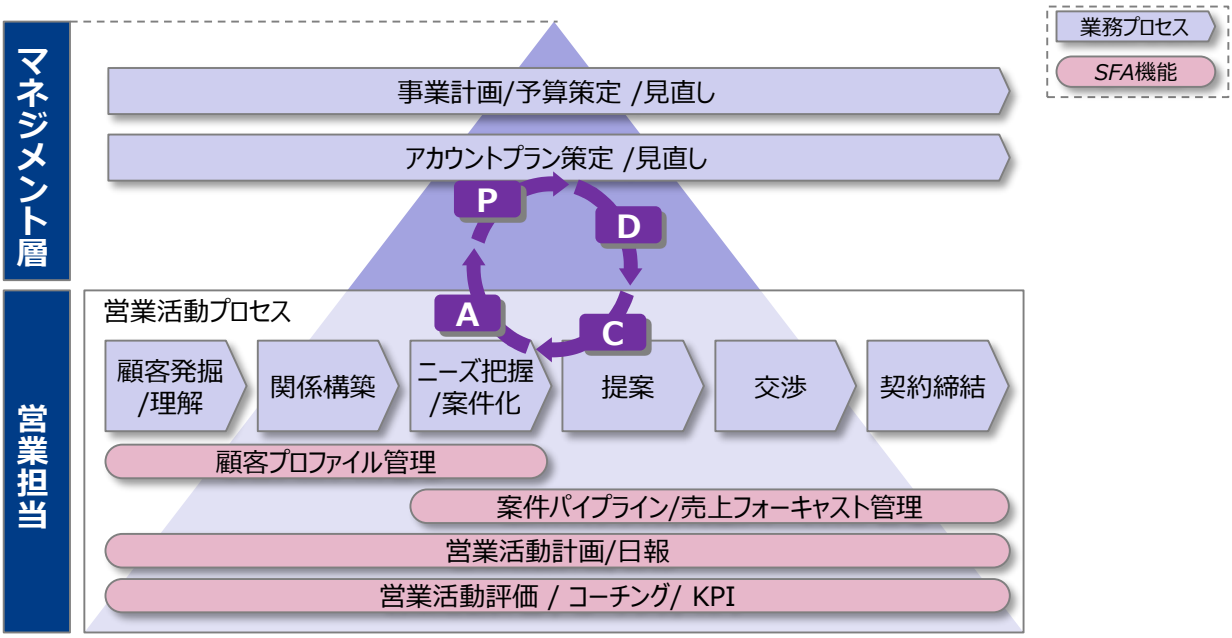
# SFA導入支援

## あるべき姿＝組織で営業を進める仕組み

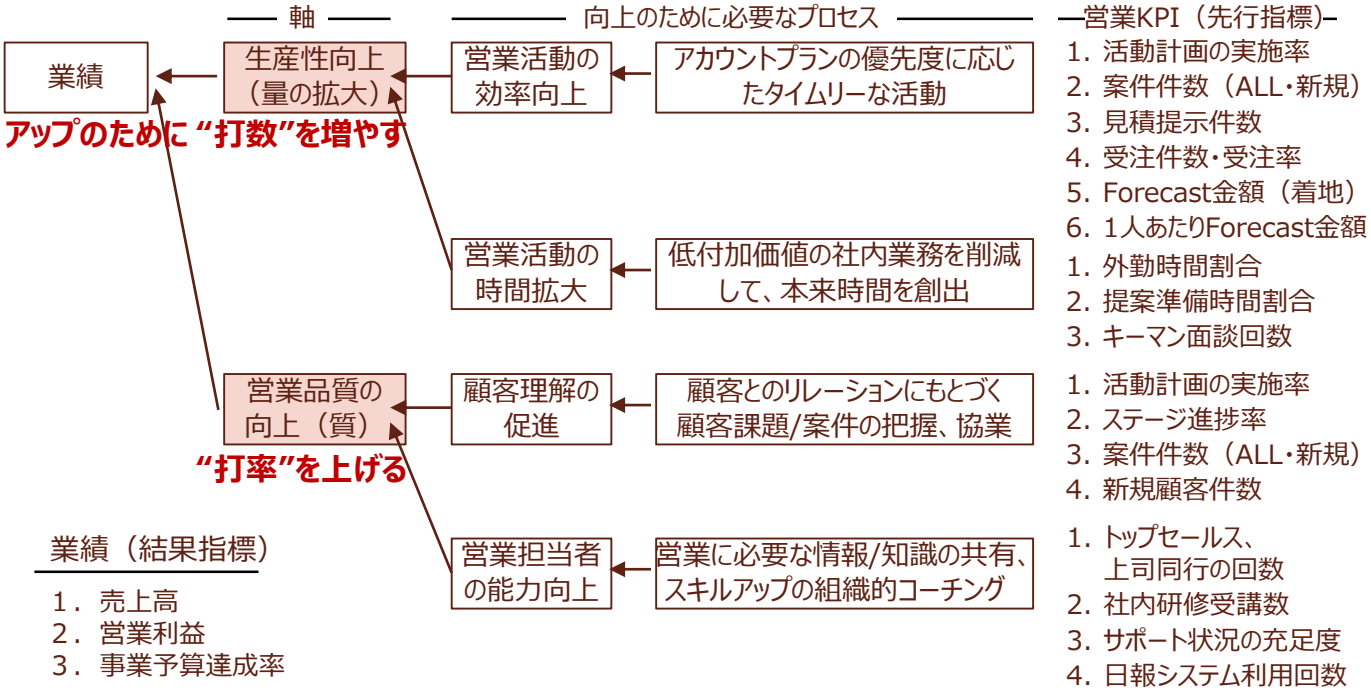
あるべき姿として、以下三位一体となった「組織で営業を進める仕組み」を目指し、変革をサポートします。

1．***Sales Process*** **（営業活動プロセス変革とルール・役割整備）**
2．***Support Tool*** **（営業支援ツールによる営業活動効率化と見える化）**
3．***Sales Management*** **（事業計画と連動したセールスプランニングとPDCAマネジメント）**




## KPIに基づいた営業活動（パフォーマンス管理）

課題となっている属人的な管理・活動から、SFAを活用した業績（結果）に結び付いたKPI・指標の設定・モニタリングによる営業へと活動を改善します。

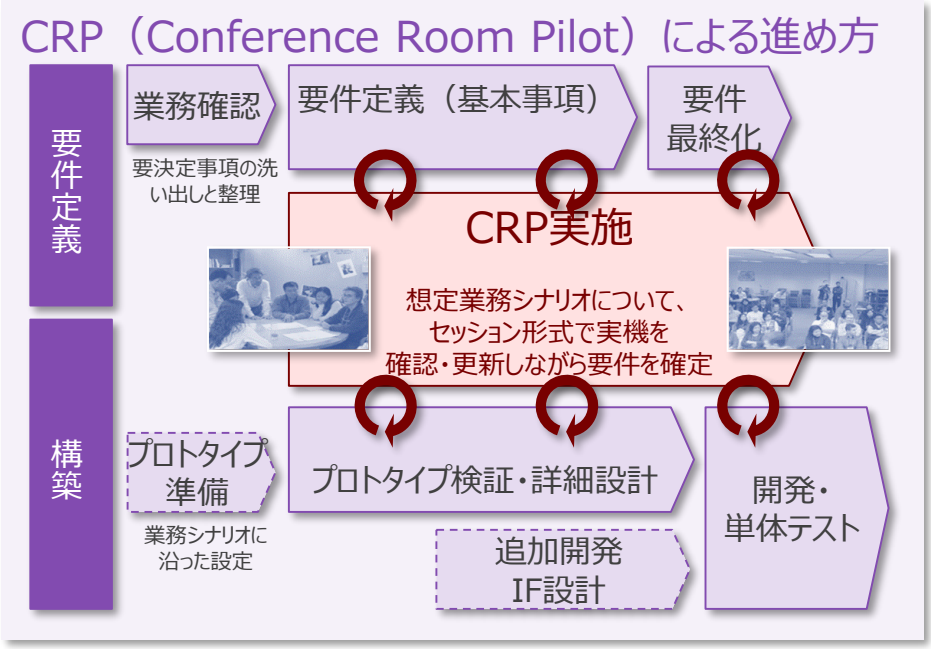



© 2020 QUNIE CORPORATION

## CRP(Conference Room Pilot)によるSFA短期導入

CRP（＝プロトタイプを確認しながら、要件や仕様を決定する手法）により、手戻りなく短期間・低コストでの導入を実現します。

### CRP（Conference Room Pilot）による進め方




### CRPのメリット

- プロトタイプ（実機）で実際の業務イメージが共有可能。
- 要件定義、および設計・テストの一部の平行実施が可能。
- ユーザートレーニングの一部も兼ねることができる。

**期間とコストの圧縮**

**作業の手戻りの防止**

**ユーザーの新システムへの理解度の早期向上**

## Why QUNIE ?

QUNIEのコンサルタントは、豊富な経験・知識を背景に、効果創出のご支援をいたします。

| | |
|---|---|
| 多様な背景を持ったコンサルタント | コンサルティング・事業実行・IT導入と多様な背景を持ったコンサルタントが、お客様の課題・要求事項を漏れなく正確に把握し効果創出へとご支援いたします。 |
| 豊富なSFA導入実績 | 2013年より本格的に、Salesforce（Sales Cloud、Service Cloud、Force）に係る要件定義、ソリューション選定、導入プロジェクト、導入後の課題対応・活用強化などのご支援実績があります。 |
| 全社的な取り組みへ対応 | SFAの導入・営業活動改善だけでなく、全社活動の見える化や見積業務の改善など、領域・範囲を問わず全社的なご支援への対応が可能です。 |

株式会社クニエ
〒100-8101　東京都千代田区大手町2-3-2 大手町プレイス イーストタワー11F
TEL: 03(3517)2292　FAX: 03(3517)2293
Email: info@qunie.com　https://www.qunie.com

NTT DATA Trusted Global Innovator
NTT DATA Group

© 2020 QUNIE CORPORATION