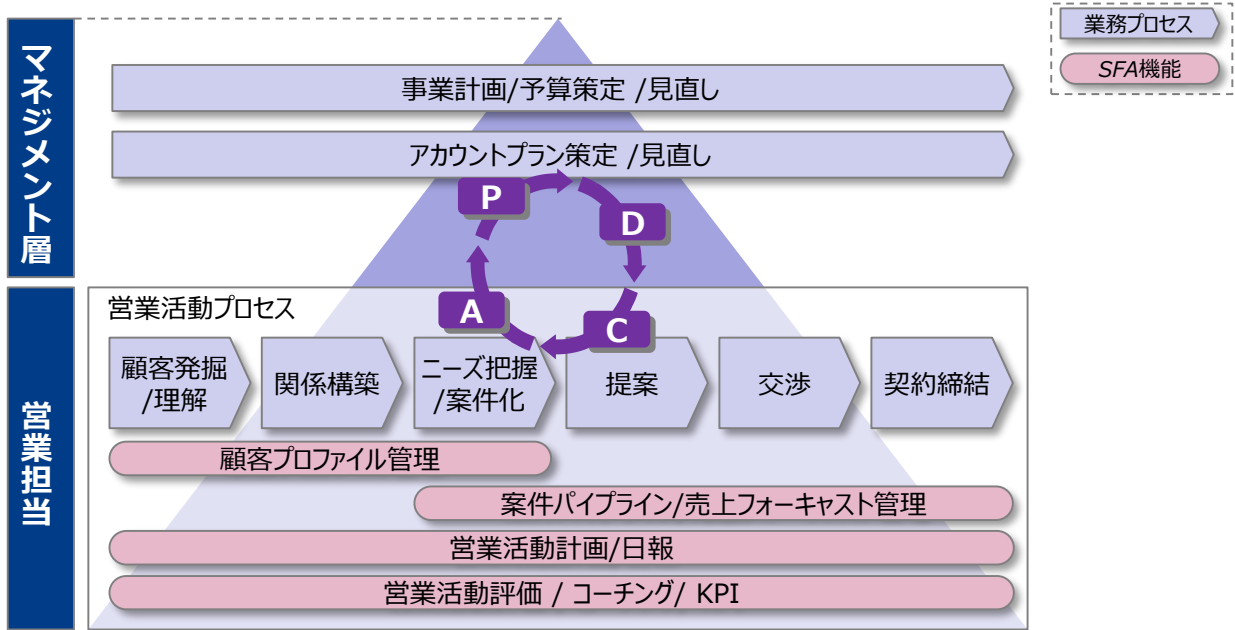


SFA導入支援

あるべき姿＝組織で営業を進める仕組み

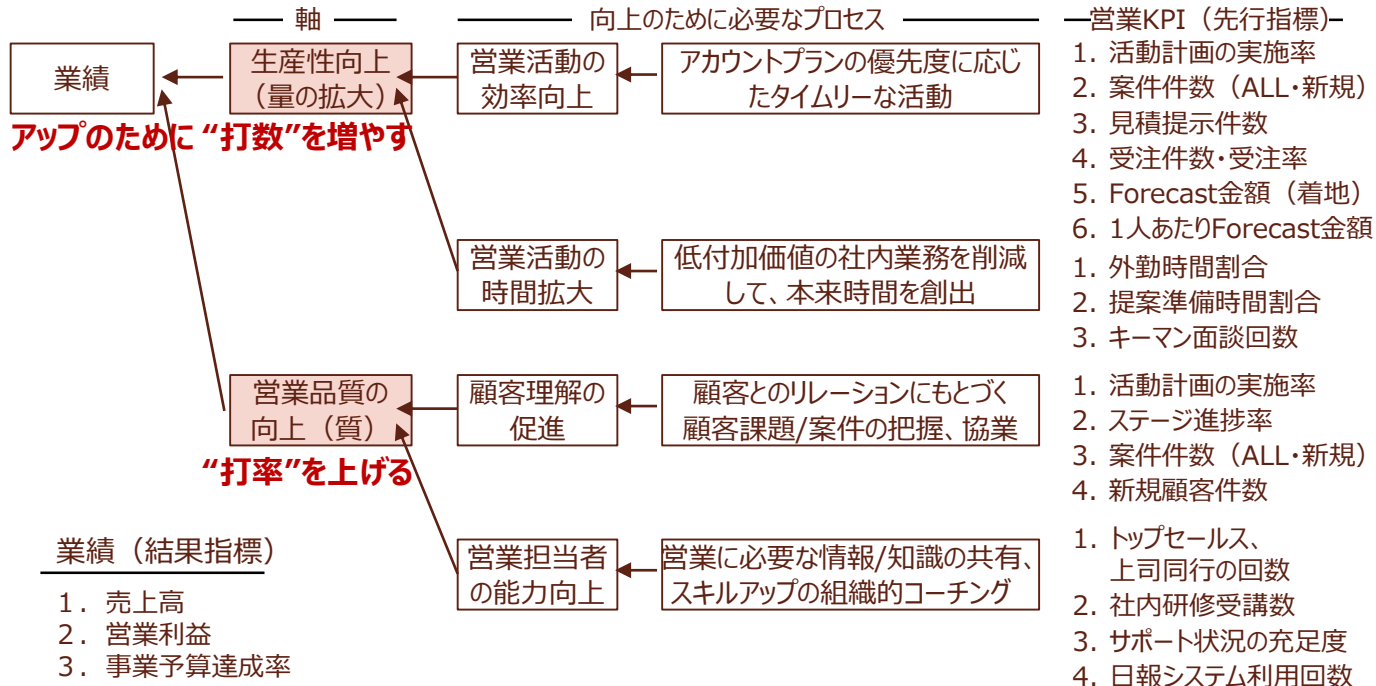
あるべき姿として、以下三位一体となった「組織で営業を進める仕組み」を目指し、変革をサポートします。

- 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)



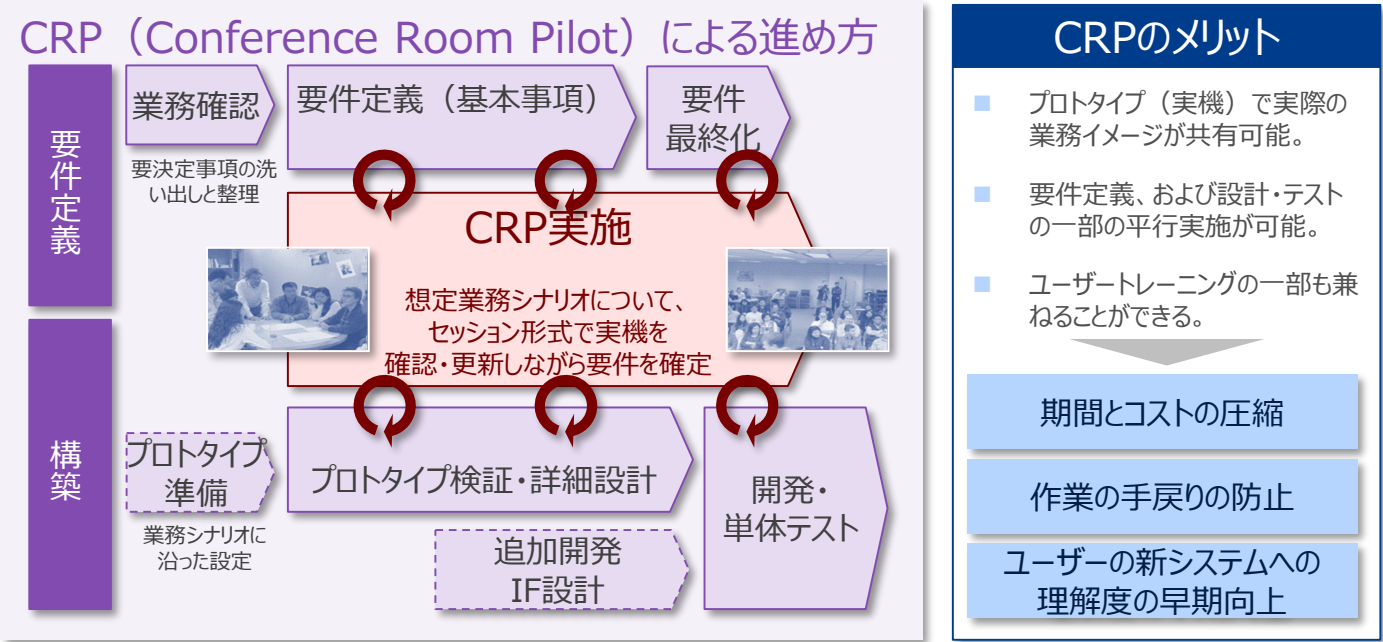
KPIに基づいた営業活動（パフォーマンス管理）

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。



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。



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のご支援いたします。
豊富なSFA導入実績	2013年より本格的に、Salesforce（Sales Cloud、Service Cloud、Lightning Platform）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。