

お客様を中心とした情報管理で関係を強化！

Microsoft Dynamics[®] CRM構築サービス

Microsoft Dynamics CRMとは？

営業(SFA)

- ・ 営業組織・部署の管理
- ・ 潜在顧客・取引先企業の管理
- ・ 営業活動・履歴の情報共有
- ・ 製品・サービス・価格表の管理
- ・ 業績の監視および売上の予測
- ・ 営業パイプラインの管理
- ・ 多数の標準分析レポート(雛形)の提供



サービス(保守業務)

- ・ お客様からのお問合せ支援(FAQ)
- ・ サポート情報の共有
- ・ 顧客サービス担当者の支援
- ・ サービス契約の管理
- ・ サポート案件の追跡
- ・ 適切な経験者へのタスク割当
- ・ サポート担当者・リソース割当
- ・ レポートによる成果・生産性管理

マーケティング

- ・ キャンペーンの実施・測定
- ・ マーケティング情報の追跡
- ・ 多数の標準分析レポート(雛形)の提供

Microsoft Dynamics CRMは、マーケティングから営業活動、カスタマーサービスに至るまで、お客様を中心とした様々なコミュニケーションを管理する統合CRMアプリケーションです。全社顧客情報の統合と、役割と権限に応じた現場での情報活用の仕組みを構築し、お客様の全体像の把握、全社一元的な管理を可能にします。

こんな課題をお持ちではないですか？

■営業活動が属人的

営業担当ごと個別にExcelで案件情報を管理していたり、顧客へのフォローも営業担当によってバラバラな為、営業活動が非効率！

➡ Microsoft Dynamics CRMなら・・・ **営業活動を組織全体で効率化！**

案件情報を関係者間で同一の仕組みで共有することができるので、例えば、担当者変更があっても過去の活動履歴を把握し、スムーズな対応が可能になります。また、営業プロセスを標準化できるので、組織全体で効率良い営業活動を行うことが可能になります。

■リアルタイムに進捗が見えない

マネージャは、個々の営業担当が抱えている案件内容や活動状況をリアルタイムに見ることができないため、見通しが立てられない。

➡ Microsoft Dynamics CRMなら・・・ **顧客情報をスムーズに把握！**

案件内容や活動状況をリアルタイムに把握でき、適切なフォローを行うことができます。また、日々の報告に基づく精度の高い見通しを、グラフィカルに表示し、把握・分析することができます。

■お客様情報の管理を一元化

お客様のレコードを中心に、関連する商談、訪問やメールといった活動、お問い合わせなどが管理され、社内関係者がすぐに詳細情報を確認できます。

お客様に関する最新の情報を効率よく把握できるので、お客様にタイムリーかつ最適な対応を提供でき、本来の営業活動にフォーカスすることが可能になります。



投稿機能で、チームに情報発信

次回訪問予定やタスクの記録、メール作成、Outlookと同期

■商談進捗や営業活動を手軽に入力

お客様情報や、商談・営業活動に関する情報は、直観的な操作によって簡単に記録できます。

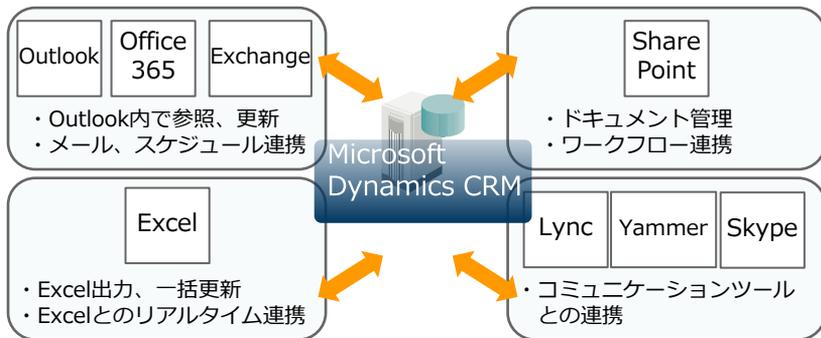
■Office365などMicrosoft製品との親和性

Outlookをご利用であれば、Microsoft Dynamics CRMのクライアントとして利用できます。

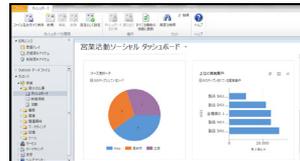
お客様訪問のスケジュール管理や議事録のメール送信とCRMツールへの情報入力が一度にできて便利です。

Microsoft Dynamics CRMは、お使いのExcel等と簡単に連携するので、蓄積されたデータをストレスなく活用できます。

Lync、Yammer、SharePoint等のソフトウェアがMicrosoft Dynamics CRMの画面上で機能するので、商談について営業チームメンバーとインスタントメッセージで会話したり、社内SNSでアドバイスを募ったり、提案ドキュメントを共有したりすることが可能です。



★お客様企業レコードの画面例★



Outlookの画面からもアクセス可能

日立ソリューションズ・クリエイトにお任せください！

お客様のMicrosoft Dynamics CRM導入に対して、以下のソリューションサービスを提供いたします。

分類	ソリューションサービス名称	ソリューションサービス概要
検討時	Microsoft Dynamics CRM 適用設計サービス	<ul style="list-style-type: none"> Microsoft Dynamics CRMをお客様業務に適用するためのコンサル及び現場向けのデモ画面の開発を行います。 コンサルでは、お客様業務の実現に適したCRMの技術紹介や技術的な課題解決支援を行います。
導入・構築時	Microsoft Dynamics CRM 導入・構築サービス	<ul style="list-style-type: none"> Microsoft Dynamics CRM導入決定後のお客様に対して、プロジェクト計画から本番稼働支援までのフェーズをトータルにサポートしていきます。 機能説明やお客様要件の確認を行い、導入および設定支援を行います。
	Microsoft Dynamics CRM システム連携サービス	<ul style="list-style-type: none"> Microsoft Dynamics CRMシステムを、お客様社内の既存システム等とデータ連携させる場合のオプションサービスです。 お客様のご要件に応じて、データ連携方式の検討、実装、運用支援等に対応いたします。
	Microsoft Dynamics CRM システム操作教育	<ul style="list-style-type: none"> 本番稼働前にお客様社内のキーマンに対して、Microsoft Dynamics CRMのシステム操作教育を実施するオプションサービスです。
稼働後	問合せサポートサービス	<ul style="list-style-type: none"> 本番稼働後のお客様の技術的な問合せに対して、サポートサービスを行います。

※Microsoft Dynamicsは、米国Microsoft Corporationおよびまたはその関連会社の登録商標です。

※本リーフレット中の会社名、商品名は各社の商標、または登録商標です。

※本文中および図中では、TMマーク、®マークは表記していません。

※製品の仕様は、改良の為、予告なく変更する場合があります。

※本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法並びに米国の輸出管理関連法規などの規制をご確認の上、必要な手続きをお取りください。

なお、ご不明な場合は、弊社担当営業にお問い合わせください。

商品・サービスに関するお問い合わせ・ご相談受付

電話による受付

0120-954-536

受付時間 9:00～17:00 月曜日～金曜日（祝日、当社休業日を除く）

メールによる受付

hsc-contact@mlc.hitachi-solutions.com

※ ご相談、ご依頼いただいた内容は、回答等のため、当社の親会社（株式会社日立ソリューションズ）、親会社の関連会社及び株式会社日立製作所に提供（共同利用も含む）することがあります。取り扱いには充分注意し、お客様の許可なく他の目的に使用することはありません。

※ 製品仕様は、改良のため予告なく変更する場合がございます。

※ 最新情報は、当社ホームページをご参照ください。

※ 本カタログの内容は、2016年2月現在のものです。

HSC201602

株式会社 日立ソリューションズ・クリエイト

<http://www.hitachi-solutions-create.co.jp/>