

クラウド型SFAアプリケーション

営業現場をアクティブにパワーアップする “Fore Vision”

簡単にすぐに導入できる SFA ! 考え行動する営業の実現 ! それが今なら2万円台で始められる ! !

何ができるようになるのか

1 セールスパイプライン管理

2 案件促進へのアドバイス

3 案件促進へのアクション管理

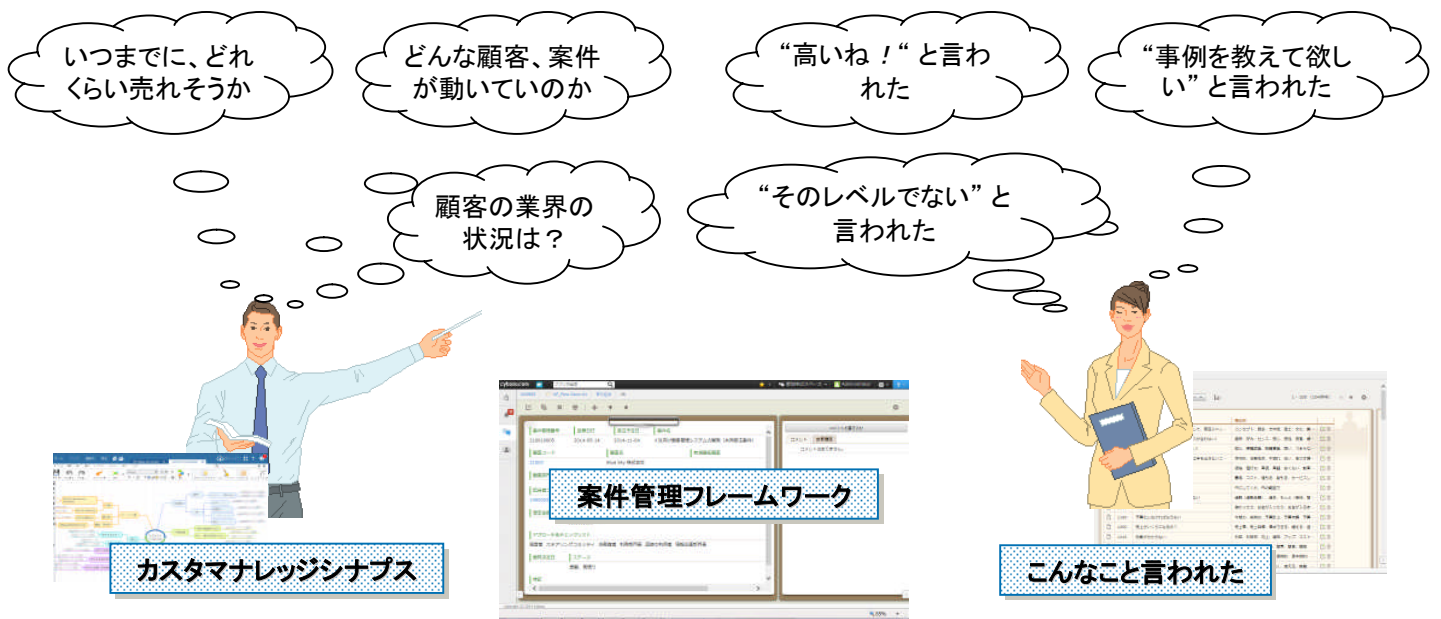
4 マイルストーン(イベント)管理

5 業界知識、顧客知識の共有

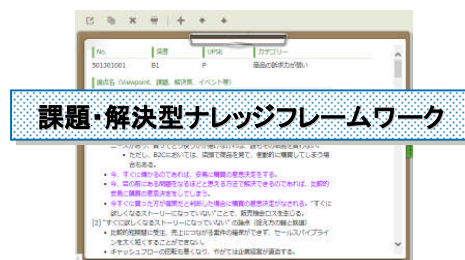
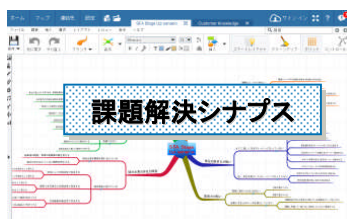
6 事業に関する知識の共有

7 提案書等の共有

8 スマートデバイス、SNS対応



案件を遅らせる課題を5つの視点から分析し、促進させるための施策をアドバイスします。



- (1) 顧客の都合で進まない
- (2) 競合企業の存在が障害
- (3) ビジネスモデルが弱い
- (4) 商品の訴求力が弱い
- (5) 提案力が弱い
- (6) 顧客との人間関係が障害

こんな状況になっているなら、**Fore Vision** にお任せ下さい

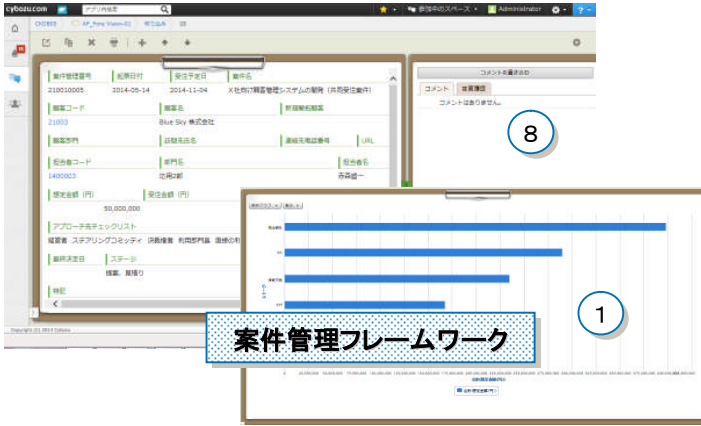
これまでは、経営者や管理者の勤と経験と度胸で営業していたが...

その場、その時の状況で、その場凌ぎに対応してきたが...

現場、現場での活動が共有されず、ノウハウも蓄積されず、営業の効率が上がらない...

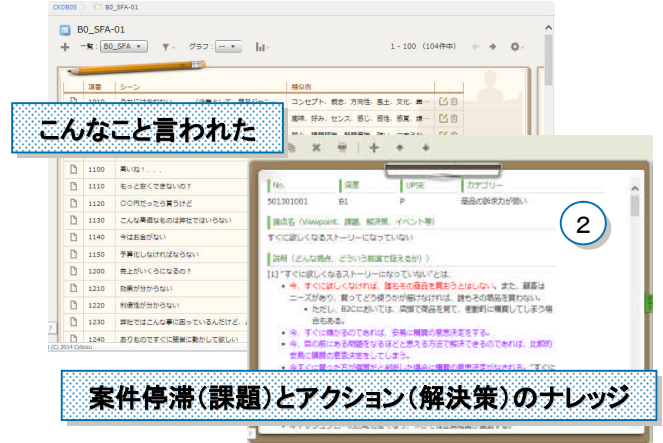
【案件の進捗管理】

案件毎の進捗を登録し、セールスパイプラインとして管理することができる。データの入力に際しては顧客マスタや従業員マスタと連動して情報を表示する。顧客マスタに未登録の新規顧客は直接に顧客名を入力する。アプローチ先のチェックリストで確度の管理を行うこともできる。



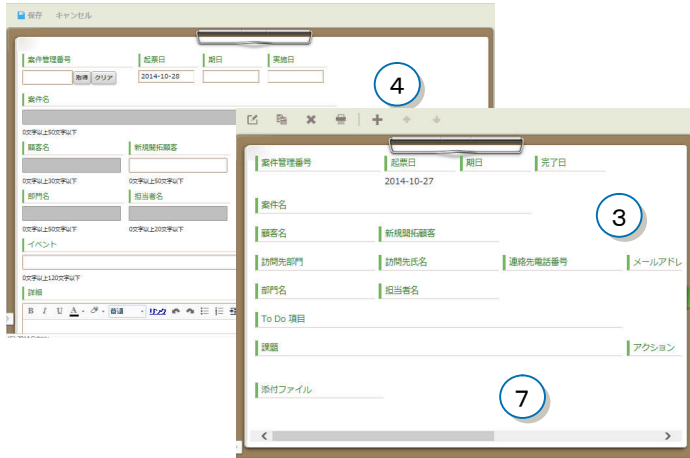
【案件を促進するアドバイス】

案件の進捗が停滞する原因を分析する。そのために顧客の発言から深層にある課題を「顧客」「競合」「ビジネスモデル」「商品力」「提案力」「顧客との人間関係」といった様々な視点から捉えて、現場の営業担当者が自ら解決方針(アクション)を検討できるようにヒントを提示する。



【アクション、イベント管理】

案件に対するアクション(対応策)を管理することができる。また、顧客のイベントや案件を進めるためのイベントの立案、実施計画を管理することもできる。これらは案件管理番号、顧客名毎に管理することもできる。



【カスタマ、ビジネスナレッジの管理】

様々な課題と解決策(ナレッジ)を蓄積し管理することができる。

- ・事業、商品の課題と解決策(対処方法)のナレッジ
- ・業界、顧客の課題とその解決策(ソリューション)



課題・解決の思考方法とナレッジのフレームワーク

課題・解決型の思考方法

セールスパイプラインを促進するために、案件を遅らせる課題を5つの視点から分析してどのような解決策を考え出すかをアドバイスします。これにより、営業現場の活動をアクティブにパワーアップすることが可能になります(「SET」という弊社独自に開発した思考方法論を使用します)。

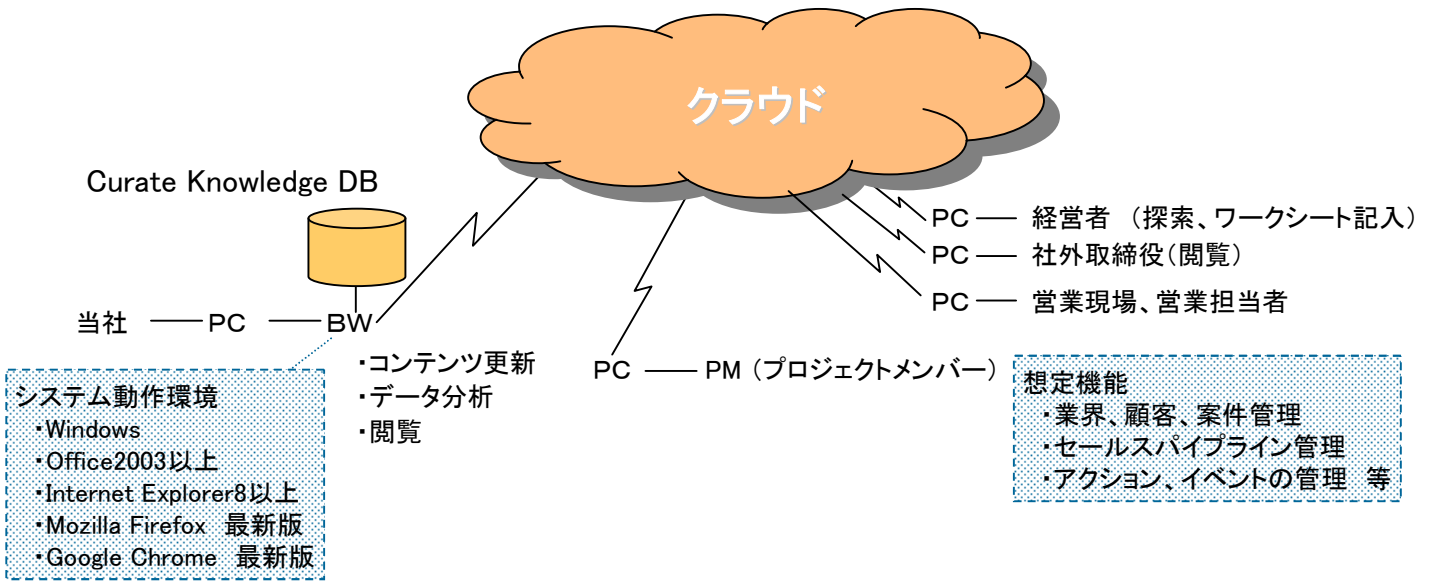
※SET : Scenario emergence technology

人間の思考の効率化を図り主軸となるアイデアを解きほぐすマインドマップ、ナレッジ定義のフレームワーク、SNSを活用した創発技法。思考の階層(レイヤ構造)を明確にし、ロジカル思考法をミックスして、漏れなく重複なく、アイデアを深掘りしていくことができ、更に、SNS機能を活用し、シナリオをみんながアイデアを出し合い、創発して生成していくことが可能となります。

課題・解決型ナレッジのフレームワーク

- [1] 課題の定義
- [2] 課題の論点(捉え方の軸と筋道)
- [3] 課題が生じる理由
- [4] 解決施策
 - [4.1] 何故その施策なのか
 - [4.2] 如何に実施するのか
- [5] 誰が実施するのか
- [6] 施策として目指すことの具備すべき要件

“Fore Vision”の活用イメージ



“Fore Vision”の4つのポイント！！

- | | | | |
|----------|------------------------------------|----------|----------------------------|
| 1 | 網羅された参照モデルにより全体を偏りなく捉えることができる | 2 | 難しい数式は使わず、直観を生かして進めることができる |
| 3 | 簡単なグラフィック操作をしながら案件、とるべきアクションを分析できる | 4 | クラウド環境でプロジェクトマネジメントができる |

【その他のご提供価値】

(1) 使いやすい、導入しやすい

- ・具体的な詳しい解説で経営論の知識がいらない
- ・新規にシステムを構築する必要がない
- ・クラウドにあるアプリだからいつでも利用できる

(2) 会社に合った答えを導く

アカウントの設定、テンプレートからのアプリケーション作成等)、マインドマップ、ナレッジベースのテンプレートのカスタマイズ、知識のコード体系や「Kintone」「XMind」「iMindMap」の操作に関する導入教育。(導入サポート)

(3) 環境の変化に適宜対応

「Kintone」「XMind」「iMindMap」の操作に関するアドバイス、提供するナレッジベースの書式の更新(必要に応じて実施)、月1回程度の情報交換等を行う。(年間サポート)

(4) サポート体制



本事業は、経営革新計画「ビジネス課題分析・解決策策定支援システムの開発と提供」(25産労商支第507号)に基づきサステナブル・イノベーションズ株式会社が独自にアプリケーションを開発し、サービスとともに提供するものである。計画期間 平成24年10月から平成29年9月まで(5年計画)
 ※「経営革新計画とは、中小企業が新たな事業活動に取り組むことにより経営の向上を図る計画のことで、中小企業新事業活動促進法に基づき、国や都道府県知事の承認が行われます。(尚、本経営革新計画は計画書に記載されている商品やサービスを承認するものではありません)」



- 【お問い合わせ先】 サステナブル・イノベーションズ株式会社
info@clem.co.jp 又は、 junichi.ikebe@clem.co.jp
 【住所】 東京都港区北青山2-7-26フジビル28-2階
 【電話】 03-5785-6842
 【ホームページアドレス】 <http://www.clem.co.jp/>
 【ブログ】 変化の兆しと気づき
<http://kizashi-kizuki.cocolog-nifty.com/blog/>

“Fore Vision” 価格体系 (2014.12.1 時点)

<<標準価格>>

“Fore Vision” アプリケーション	50,000円 (5ユーザー)	最大5ユーザ(アカウント)まで。6ユーザ以上は1,000円/ユーザ
[1] 年間サポート	10,000円/法人	操作に関するアドバイス、提供するナレッジベースの書式の更新、月1回程度の情報交換等
[2] 導入サポート	20,000円～80,000円	半日～最大2日分に相当する作業等(初期導入のサポート、テンプレートのカスタマイズ、操作に関する導入教育等)
[3] スポットコンサル	40,000円(1日) ～400,000円(週)	会議等への参加やワークショップのファシリテート、SFAIに関する課題を分析し課題解決策を詳細に落とししていく際のアドバイス等
[4] プロジェクト支援コンサル	400,000円～	セールスパイプライン管理、アクション等の知識体系デザインへのアドバイス、WBSに落としプロジェクトを推進していくための支援

WBS: Work Breakdown Structure

キャンペーン価格 2015年3月末日まで、全て半額とさせていただきます。

- ※1 別途、Kintone、XMind、iMindMapの購入が必要です。
- ※2 リセーラ向けのコンサルフィーは、協議の上設定します。
- ※3 年商1千万以下の中小・零細企業、社会的企業(NPO)向けには、アプリケーション価格、導入サポート料、スポットコンサル、プロジェクト支援コンサル料を、標準価格の25%の価格にてご提供致します。

【お問い合わせ先】 サステナブル・イノベーションズ株式会社
info@clem.co.jp 又は、junichi.ikebe@clem.co.jp

【ホームページアドレス】 <http://www.clem.co.jp/>
 【ブログ】 変化の兆しと気づき

【住所】 東京都港区北青山2-7-26フジビル28-2階

<http://kizashi-kizuki.cocolog-nifty.com/blog/>

【電話】 03-5785-6842