

# 「営業効率を上げて売り上げを伸ばす、セールスチームのDX」

---

【Zoho JAPAN主催（-2022.9.29-）】

イベント名：セールス・マーケティングのプロが集結 「DXによるワークスタイル変革」

-データサービスパート講演資料-

# AGENDA

---

- ▶ バズワードが先行している“DX”
- ▶ Zoho CRMを使った“DX”
- ▶ データサービスの対応事例



# 自己紹介



名前 柳田 正裕


## 経歴

新卒で国内大手SFAメーカーへ入社。  
人材業界や広告メディア関連BPO、ECサイトの運用など様々な業界・業務経験を経てデータサービスへ入社。

## 現在

営業に加え、集客等マーケティング業務に従事。  
Webマーケティング、マーケティングオートメーションに対するノウハウを自社、お客様へのご提案を推進中。

# 会社紹介

社名  株式会社データサービス



設立 1964年（今期59期）

本社 東京都新宿区西新宿3-20-2  
東京オペラシティタワー26階

事業内容

- ・業務系システム（オープン・WEB・汎用）の構築
- ・システムの運用保守
- ・システム導入コンサルティング
- ・データ入力サービス

従業員数 296人

【拠点】宇都宮、名古屋、札幌、長野

**Zoho Authorizedパートナー（パートナー歴7年目）**



# 私のパートでは、

---

**「営業効率を上げて売り上げを伸ばす、セールスチームのDX」**



# 本題に入る前に

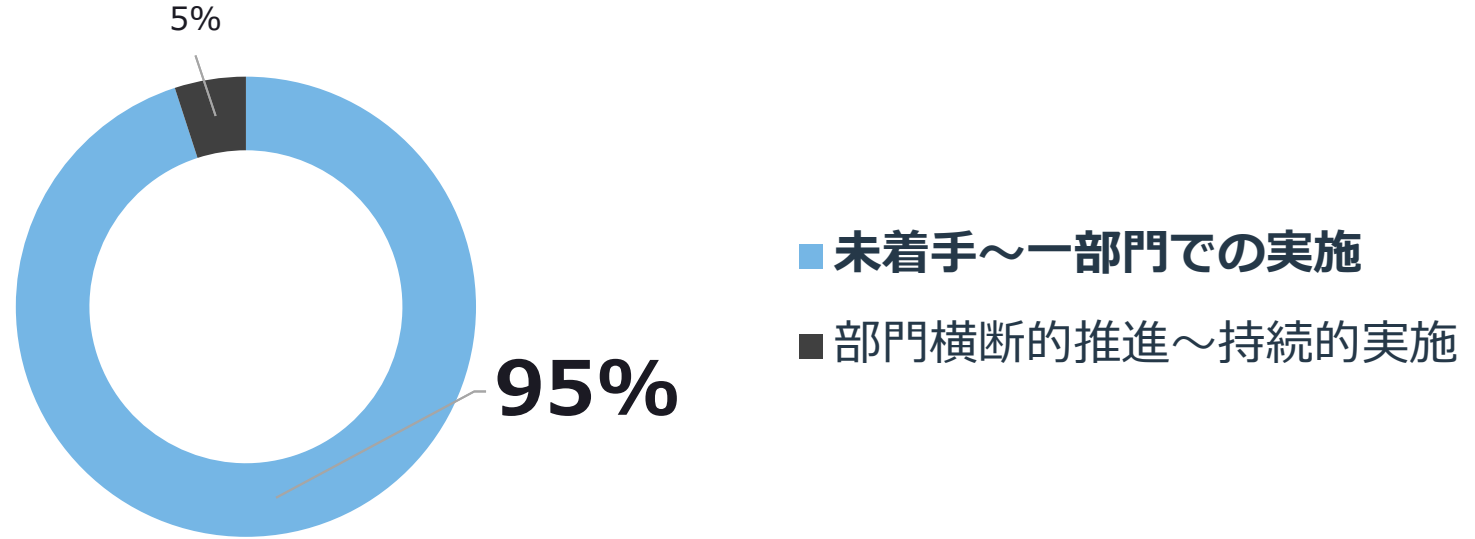
---

**「セールスのDXができると売上が上がる」と  
思う方いらっしゃいますか？**



# パスワードが先行しているDX

DX推進指標の分析結果



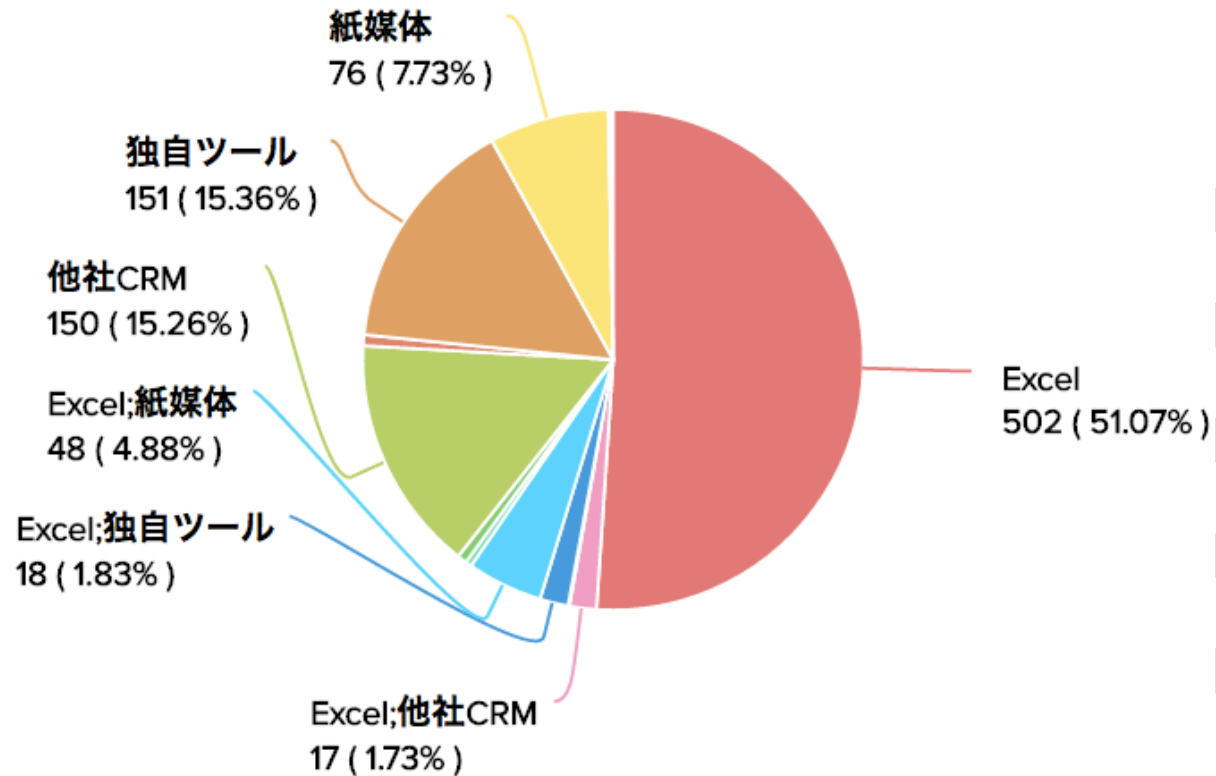
IT技術を活用して社会をよりよく**変革**していくこと

消費者の細かいニーズによるビジネスの多様化のなかで**データ管理・分析からサービスを作り出す**

出典：DXレポート2中間取りまとめ（概要）<https://www.meti.go.jp/press/2020/12/20201228004/20201228004-3.pdf>

# 約7割が紙かエクセルで管理

Excelや紙が悪ではない。しかし、、、



- ☑ 顧客とのやり取りの引き継ぎ
- ☑ やることを忘れてクレーム対応
- ☑ 過去提出した提案書や見積書を探す
- ☑ 日報の提出、確認
- ☑ 当月の訪問件数、商談件数などの集計報告

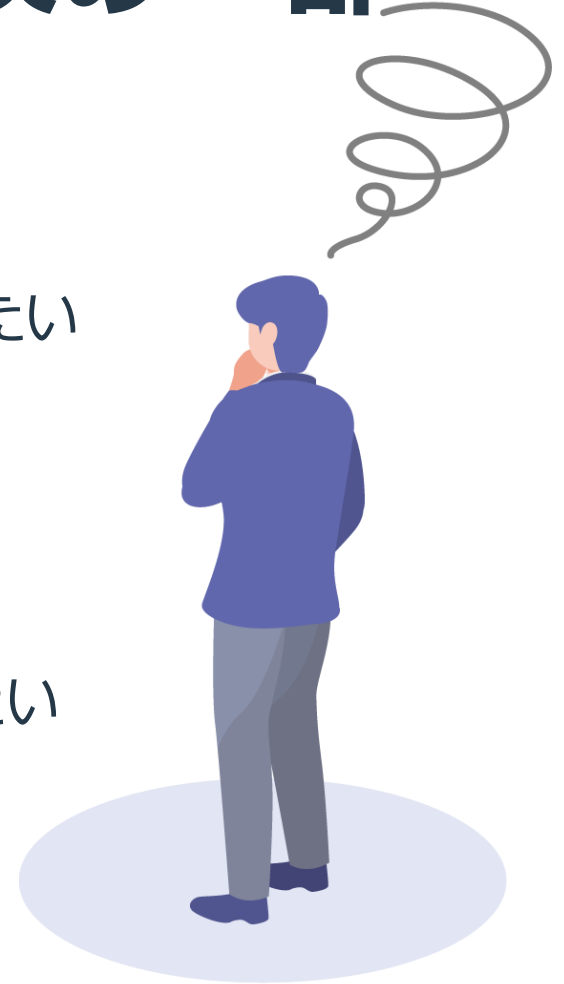
【出典】Zohoジャパン



# 近年、データサービスへ寄せられたご相談の一部

---

- Zohoを使用（脱エクセル）し、社内管理を可視化し業務効率化を図りたい
- 見積書～発注書～請求書をZoho内で作成したい
- 顧客や会員管理、案件（プロジェクト）の一元管理
- Zohoと基幹システム（販売管理や在庫管理）連携して一元管理
- マーケティングオートメーション（メルマガ・Webサイト内チャット）を導入したい



**自社の営業・業務効率に焦点を当てるご相談が圧倒的**

# DX/営業DXは誰のためなのか

## DX化プロセス



## DX化改革プロセス



企業側の理屈だけを目的にせず、需要の変化とユーザーの利便体験のあるべき姿に向けた推進

【出典】  
DXで進める未来の働き方構想会議【WORK and FES 2021】[https://mag.smarthr.jp/interview/detail/workandfes2021\\_dx/](https://mag.smarthr.jp/interview/detail/workandfes2021_dx/)  
「DX」と「デジタイゼーション」「デジライゼーション」は何か違う？デジタルトランスフォーメーションをわかりやすく解説 <https://www.lanscope.jp/trend/19005/>

# Zoho CRMで行う営業DXに必要な要素

## CRMはDXの基本！

- データ蓄積・データ活用 -



Zoho CRMを使った営業DX（営業効率）に着目し売上UPに繋げるのか

今回は**3**つ機能とそれぞれの活用方法について  
ご紹介します！

顧客ポータル

レイアウトルール

自動化（リマインド・通知機能）

# Point1

---

## 顧客ポータル

# 顧客ポータル

お客様の利便性が自社の手間軽減に！  
それぞれの立場に合ったビジネス運用へ変革を。

※詳細なデモ動画をご覧になりたい方はお問合せください。



## CRMでできるDXにおけるアクションの変化

顧客⇔担当者間の無駄な確認業務の排除

顧客

いつでも好きな時に状況確認が可能

自社

確認作業の手間を排除

顧客に見えるデータ活用の実現  
(情報の相互閲覧)

# Point2

---

## レイアウトルール

# レイアウトルール

的確な情報蓄積から  
案件推進をスムーズに！

※詳細なデモ動画をご覧になりたい方はお問合せください。



## CRMでできるDXにおけるアクションの変化

適正タイミングで聞くべきことを  
漏らさず蓄積



顧客

無駄のない商談進行

自社

リードタイム短縮



手間を軽減しながら  
顧客からの信頼獲得



# Point3

---

**自動化（リマインド・通知機能）**

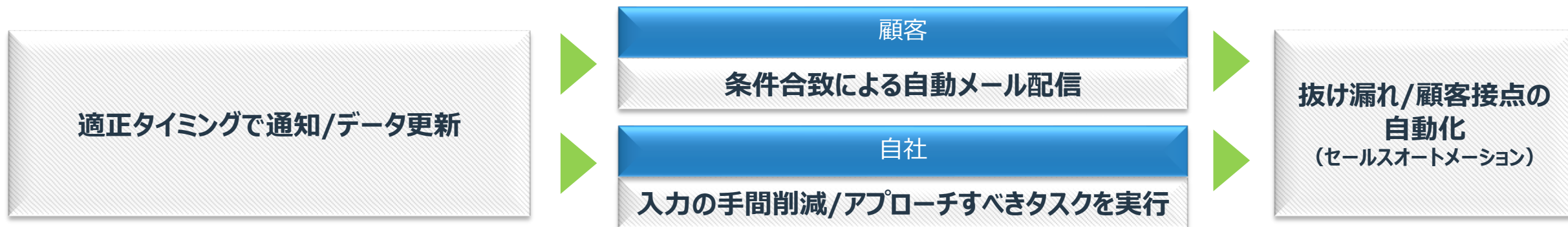
# 自動化（リマインド・通知機能）

## 自動化と人手の融合による お客様とのタッチポイントを増加

※詳細なデモ動画をご覧になりたい方はお問合せください。



### CRMでできるDXにおけるアクションの変化



# その他データサービス対応事例

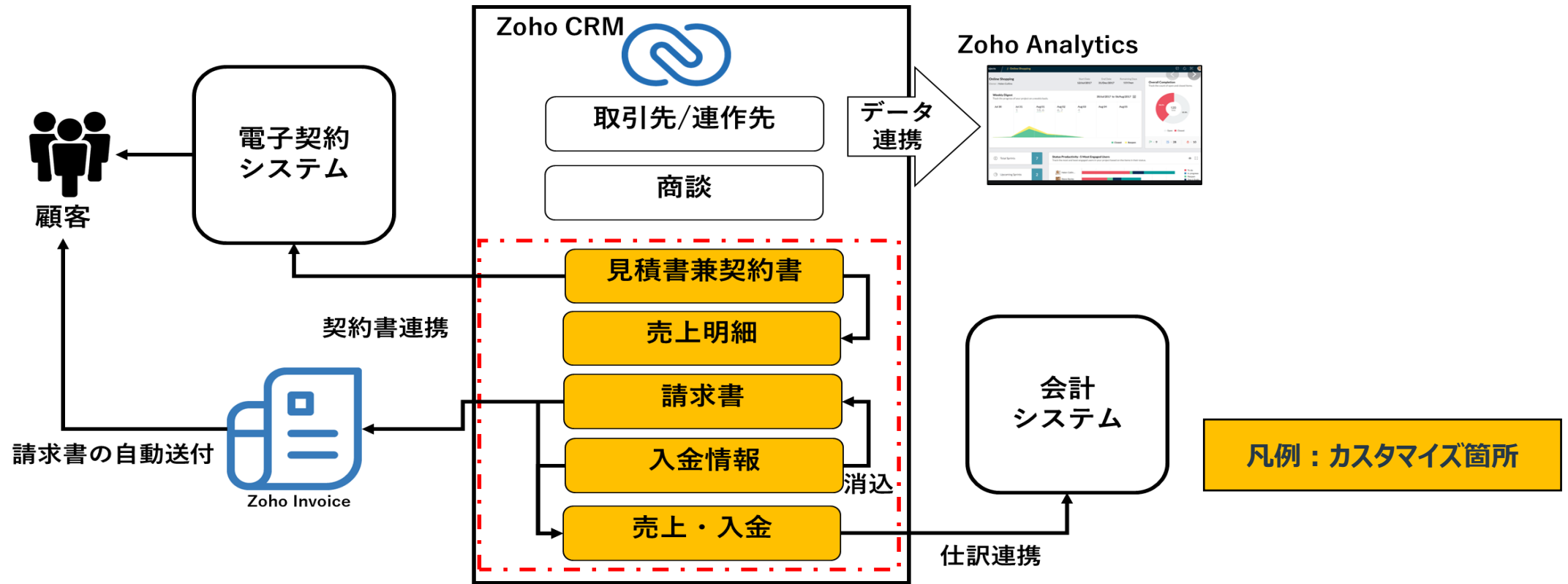
---

個社のビジネス上の特徴から標準の機能だけでは補えない。

業界の特異点から変革を起こすことが困難。一部は維持をしつつ変革したい。

拡張性の高いZoho CRMとデータサービスの開発力で営業  
効率化を最大化へ

# 売上データ/会計システム連携



## <効果>

- 売上データの作成業務をZoho CRMで実現、売上変化をリアルタイムで把握が可能に。
- Zoho CRMとの情報システム連携で年間約30人月削減。

# Zoho CRM⇒Chatwork通知連携



## <効果>

- Web→Zoho CRM→Chatwork各サービス間の重要情報の受け渡しが即座に可能に。
- サービス同士のそれぞれの目的を果たし、業務を横断的にカバー効率化向上へ。

# さいごに

---

**CRMは“DX”の基本**

**誰のための“DX”なのか**

**貴社の“DX”プロセスの立ち位置の把握**

# ご紹介 (事例 & YouTube)



Home 提供サービス ▾ セミナー情報 Zoho導入事例一覧 ▾ お役立ち資料・記事 ▾ お問い合わせ Zohoトライアル

## Zohoサービス導入事例

Zohoサービスの導入前・導入後と今後の展望などお客様の生の声をご覧ください。



### 無料お役立ち資料 ダウンロード

Zohoサービスご検討～導入後の活用までお役立ち資料を無料でダウンロードいただけます！



レアジョブ様の導入事例をみる

株式会社レアジョブ 様

事業内容：英語関連事業  
従業員規模：100名～  
ご利用中のZohoサービス：  
Zoho CRM / Zoho Campaigns / Zoho Analytics /  
Zoho Invoice / Zoho Survey



レベクリ様の導入事例をみる

株式会社レベクリ 様

事業内容：副業・複業支援/メディア事業  
従業員規模：～50名  
ご利用中のZohoサービス：  
Zoho CRM Plus



NBS日本速読教育連盟様の導入事例をみる

NBS日本速読教育連盟 様

事業内容：速読教室の運営・企業向け研修/出版  
従業員規模：～30名  
ご利用中のZohoサービス：  
Zoho One

エクセル管理に限界が  
来る前に知っておきたい  
CRM3つの基本



中小企業のDX化の  
第一歩はCRMから！  
最適なコスパをだすための  
選び方ガイドブック



失敗しない！  
中小企業の顧客管理システム  
乗り換え完全ガイド



はじめてのSFA・CRMの  
導入で陥ること3選



【※予告※】

## Zohoサービスや弊社がオススメしているIT導入補助金に関する YouTubeチャンネル開設準備中

▼お問合せはこちらまで▼

E-mail :zoho-sales@data-service.jp

---

**ご清聴ありがとうございました。**