

「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」



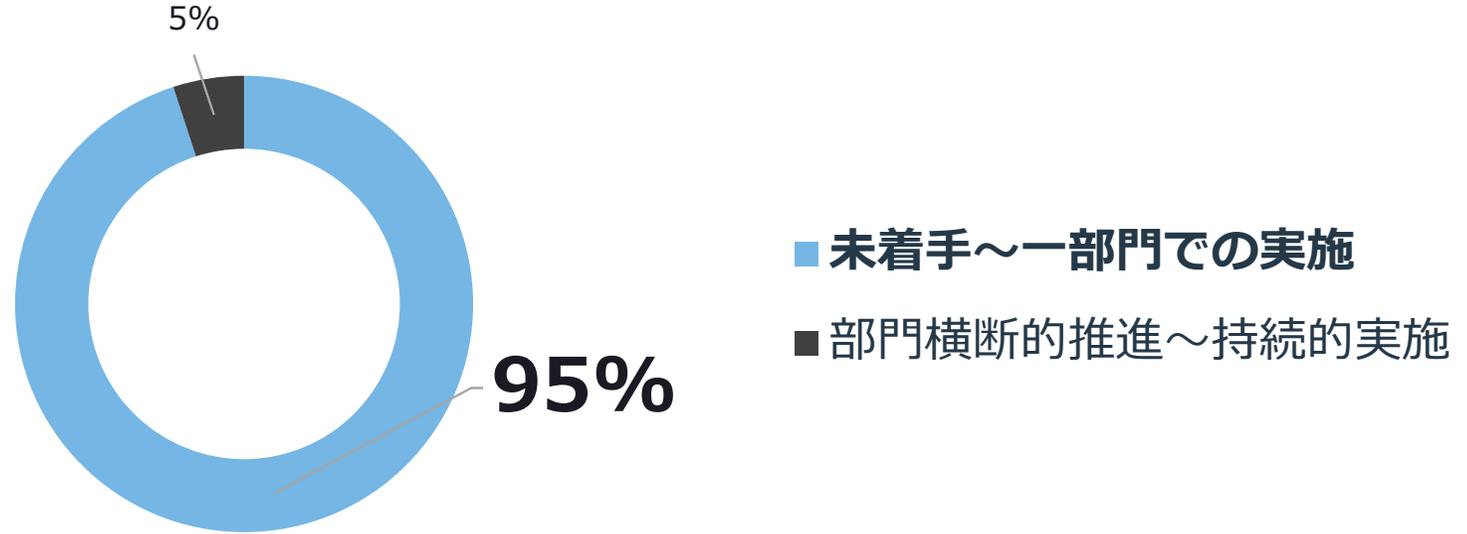
本題に入る前に

**「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



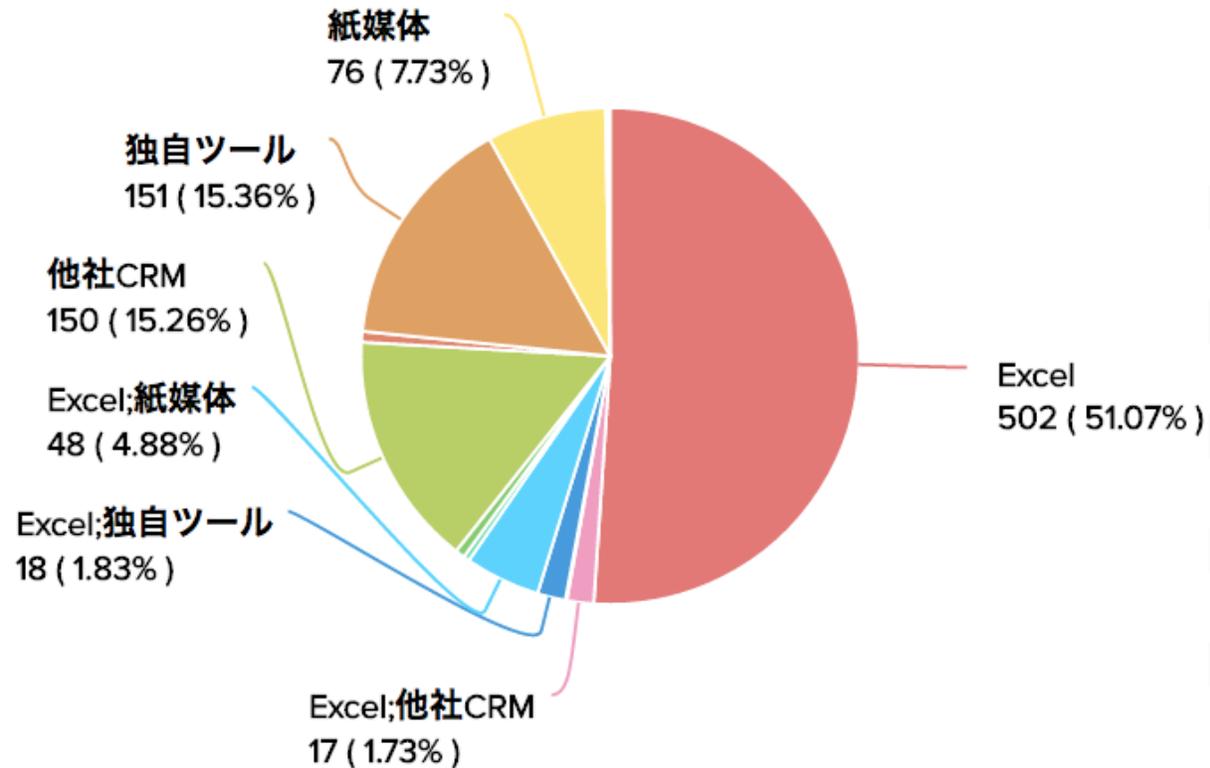
IT技術を活用して社会をよりよく**変革**していくこと

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



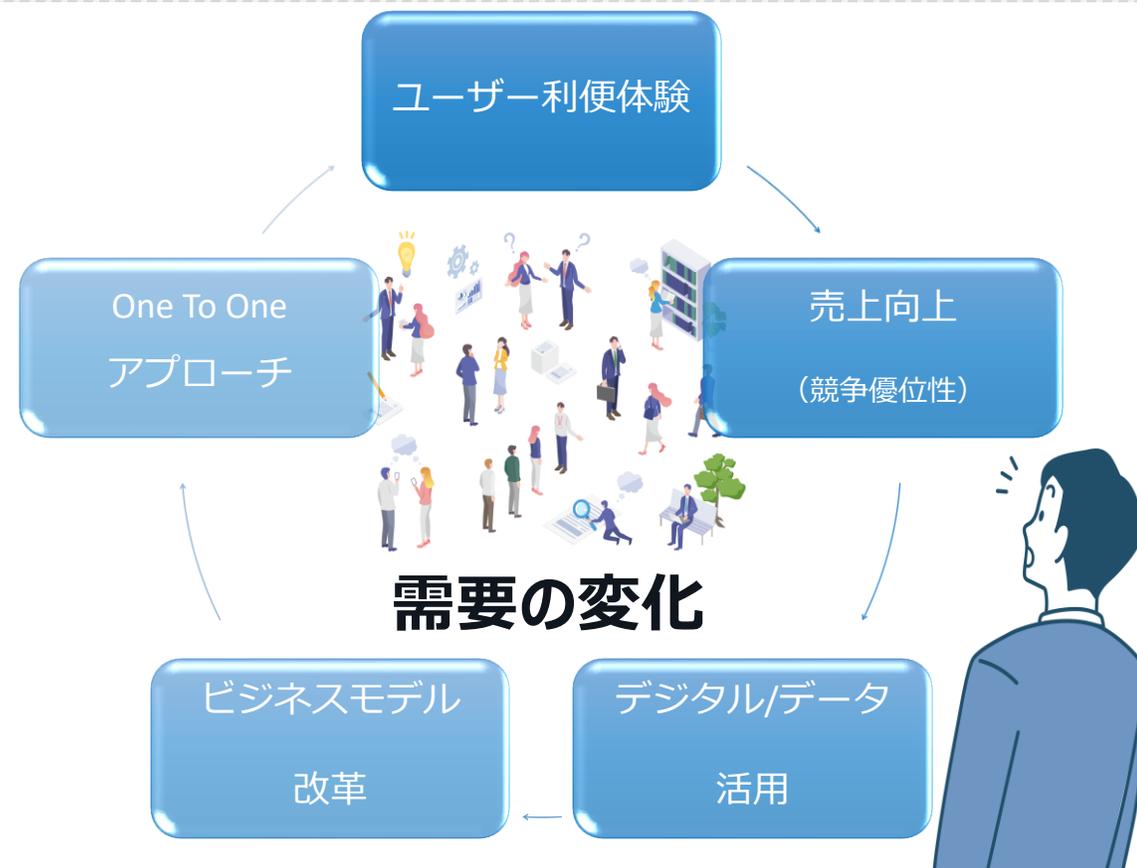
自社の営業・業務効率に焦点を当てるご相談が圧倒的

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/
「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



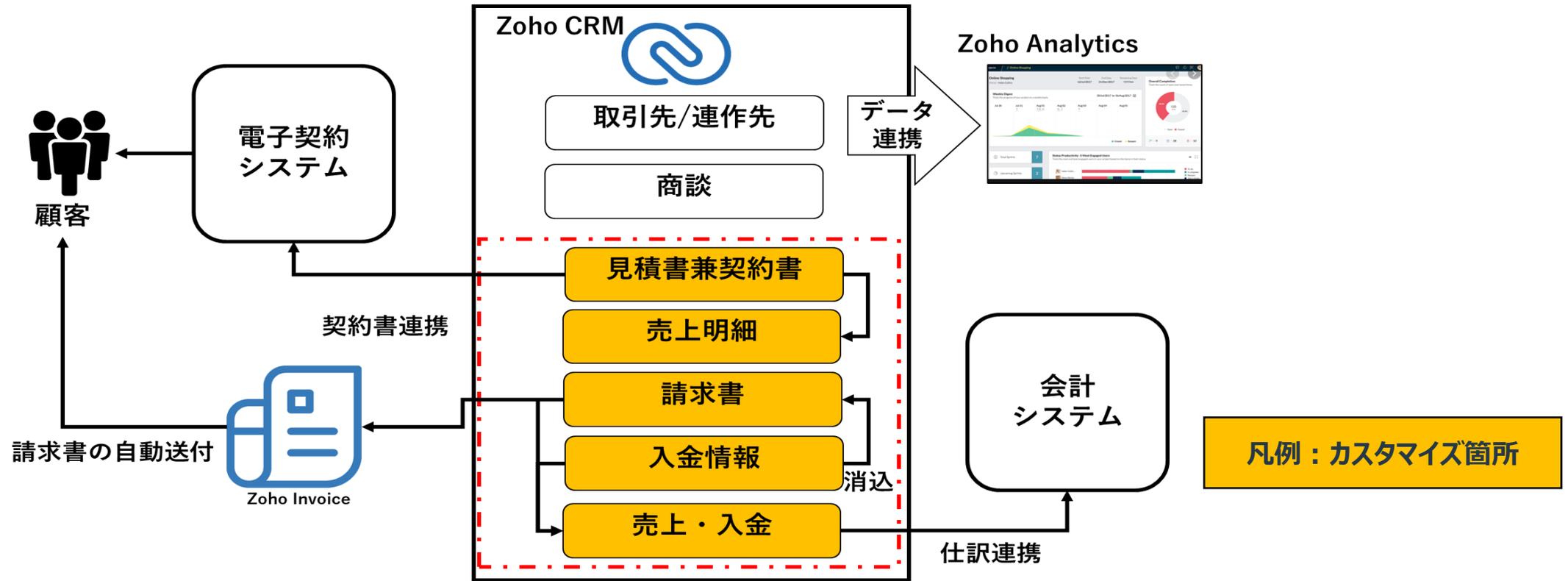
その他データサービス対応事例

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



レバクリ様の導入事例をみる

株式会社レバクリ 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。