

ウイングアーク1st株式会社 共催セミナー

「ウイングアーク Salesforce 導入事例公開！！営業活動になくてはならないシステムに成長できた秘訣 ～現場から愛され使われ続ける CRM/SFA の導入とは？～」開催

日時：2018年12月14日（金）16：00～17：50

会場：ウイングアーク1st株式会社 36F セミナールーム

CRM/SFA が登場してから月日が経ち、時代や技術の進化と共に改善、変化を遂げながら多くの企業で活用されています。一方で「導入を検討しているけれど不安がある」「導入したものの思うように使えていない」といった現場の声をよく耳にします。

本セミナーは CRM/SFA として Salesforce の導入を検討されている方、また Salesforce 導入後の定着化に課題をお持ちの方を対象に開催しました。

第一部にウイングアーク1stより、どのようにして、なくてはならないシステムとして Salesforce の活用を推進し定着化させることができたのかをお話しました。

第二部ではアグレックスより、200社以上の Salesforce 導入経験で培ったノウハウをベースに、現場から愛され使われ続けるための CRM/SFA 導入のポイントと、導入後のデータ活用方法についてご紹介しました。当日の様様をお伝えします。

第一部 ウイングアーク1st株式会社

Salesforce 定着化のポイント ～導入からなくてはならないシステムとなるまで～

ウイングアーク1stでの現在の Salesforce の活用状況、導入の経緯、導入から営業活動になくてはならないシステムに至るまでの遷移、定着化にむけて実施した様々な改善策、利用率が劇的に変わったターニングポイント、定着化によって実現したことについてお話しました。

改善策のひとつとして登場した Salesforce を活用する自社ソリューションである Excel からのデータの入力/編集/更新を可能にする「VyNDEX」、帳票出力の「SVF Cloud」、BI 可視化・分析を可能にする「MotionBoard Cloud」については、デモを交えてご紹介しました。



営業・ソリューション本部
営業統括部 第2営業部 野口氏

第二部 株式会社アグレックス

CRM/SFA 導入のポイントと導入後のデータ活用方法について

Salesforce の導入を検討されているお客様に対して、開発会社からみた SFA/CRM の「失敗」の要因、「成功」時の導入プロセスについて実際のプロジェクト例をもとにご紹介しました。

導入済みのお客様に対しては、アグレックスで提供している Salesforce 利用定着化サービスについて、またデータ活用における課題別の改善策についてお話ししました。

本セミナーの講演内容について、個別にもご紹介させていただきますので、興味のある方は是非お問い合わせください。



デジタルトランスフォーメーション事業本部
ソリューション営業第2部 橋本氏

【関連ソリューション】

アグレックスの Salesforce 導入支援サービスの詳細については以下のページをご覧ください。

<https://www.agrex.co.jp/page/salesforce>

【お問い合わせ】

株式会社アグレックス

デジタルトランスフォーメーション事業本部 ソリューション営業第2部 担当：橋本

TEL：042-371-7885 E-mail：system_contact@m.agrex.co.jp