

スキルアップ・ビデオテクノロジーズ株式会社 様

大手テレビメディアや主要コンテンツホルダーが利用する、動画プラットフォームを開発提供する同社。150名の社員を抱えつつも、最新ツールを駆使した業務改善に積極的に取り組む。Salesforce を対顧客業務の軸に据え、書類発行から入金状況可視化まで一気通貫できる運用を実現する。



Salesforceの商談に登録された内容より見積書が簡単に作れるので、業務効率が大幅にUPしました。また、見積書から発注書や請求書が簡単に作れ、取引先にメールで各書類を送信でき、閲覧したかの確認まで行えるので大変助かっています。郵送サービスの利用も検討していますが、毎月300件以上ある請求書作成及び発送がシステム化できるので、かなりの業務効率UPが期待できます。



部署を超えて現場担当が本気の業務改善。導入成功のポイント3つ



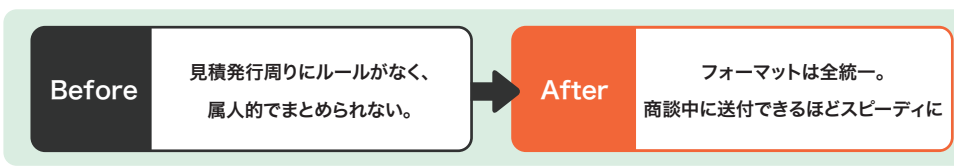
組織概要

会社名 スキルアップ・ビデオテクノロジーズ株式会社

URL <http://suvt.co.jp/>

所在地 〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町9番8号
KN渋谷3ビル

事業内容 映像配信ソリューション事業
動画広告事業



1 書類発行までSalesforce 中心に回るようにしたい。

2 成功する社内運用のポイント

杉山さん:「ベンチャーにありがちかも知れませんが、もともと見積発行周りにルールがなく、属人的で、情報がバラバラなため何もまとめられない状況でした。」

帳票は全てエクセル。一番問題だった営業部にはシステム自体がなかったため、Salesforceを導入したが、当時の見積作成ツールが商品マスタに連動していなかったため、フォーマットも内容もバラバラの帳票が毎月発行されていた。

杉山さん:「書類の発行まで含めて、全てSalesforceを中心に回るようにしたい、と思うようになりました。せっかく商談データも揃ったので、見積もそこから出せたら便利。そこで展示会で気になっていたMakeLeapsを思い出したんです。」

- 重視した点は、
- ①UI (操作画面) の使いやすさ
 - ②簡単に導入できるか
 - ③誰もがきちんとした帳票を作れるか。

杉山さん:「ML4SFの利点は、取引先名、住所、担当者名が自動で帳票に入るだけでなく、商談の情報(商談商品)がそのまま帳票にのっかる。テンプレートもある中から選ぶだけなので、導入もスピーディ。見積作成時間は、それこそお客様との商談中にその場で商品を登録して、見積書お送りします、と言える速さですね。」

ポイント① タイミングと事前承認

杉山さん:「営業部の社内運用を一新したタイミングで、帳票作成の効率化も提案し、スケジュールに組み込みました。事前に社長や上長の承認は得ておき、スコープを絞り徐々に広がっていきます。そうすれば先のフェーズの人も後に引けなくなります。」

ポイント② 反対意見への対応

杉山さん:「反対意見は大概 ”今までのように仕事が回らない” というものなので、そのせいで生まれている問題を説明し、理解してもらうことが大事です。意識を社内全体に変えて直接的な利便性を伝えました。」

ポイント③ 協力を仰ぐ、人を巻き込む

杉山さん:「各部門の意識高い人や上長を巻き込むことは有効。まずは立ち話ベースで話を進め、押し付けの導入にならないよう会議を設けたり、SF周りの悩み相談をしたのは良かったです。じっくりヒアリングし、データの流れを整理し、全体が回るフローを決めました。」

杉山さん:「会社のルール作りの段階では、見積から顧客とのお金のやりとりをどこかで一元管理する必要があります。ML4SFは導入も簡単、使い方も簡単。多少のカスタマイズは出来るので、かゆいところに手がとどく。特に中小企業は入れ易いと思います。」



杉山慶恭 (技術開発部 CSグループリーダー)

昭和51年、大阪生まれ埼玉育ち。業務システム、BtoB、BtoCのシステム開発を得意とするエンジニア。複数の会社で様々な開発案件を経験した後、同社入社。SI案件のプロジェクトマネージャを経験後、プリセールス・サポート業務を行う技術開発部のアカウントマネジメントチームのチームリーダーに就任。通常業務をこなしながら社内の業務改善を精力的に進める。趣味は車(サーキット走行)と日本酒。

導入についてのお問い合わせ

<https://www.makeleaps.jp/>

MakeLeapsの担当者へのご連絡をご希望の方は、お電話またはメールよりお問い合わせください。
03-4550-1530 / contact@makeleaps.com [平日9:00-18:00, 土日祝休]