

## 営業ワークスタイル変革ソリューション

## Dynamics CRM



Dynamics CRM は統合型 CRM アプリケーション。お客様のニーズに合わせ、それぞれの分野で幅広くご利用いただけます。

NECが自社導入ノウハウを活かし、最適な導入・定着化をご支援いたします！

■ 営業および管理部門において、このような課題はありませんか？

- 商談情報がリアルタイムに共有されず、商談クローズ期間が長期化
- 営業プロセスが担当者まかせて標準的なプロセスが徹底できていない



営業現場

営業マネージャ



- 経営者へのレポート業務負荷が高い（受注予測、売上報告、質問対応など）
- 営業データを基にした売れ筋分析、成功体験共有 などができていない

- 営業報告書など静的な情報（予実など）以上の深い情報が得られない
- 定期の経営会議だけでは情報鮮度が低い（質問に対する回答がすぐに返ってこない）



経営層

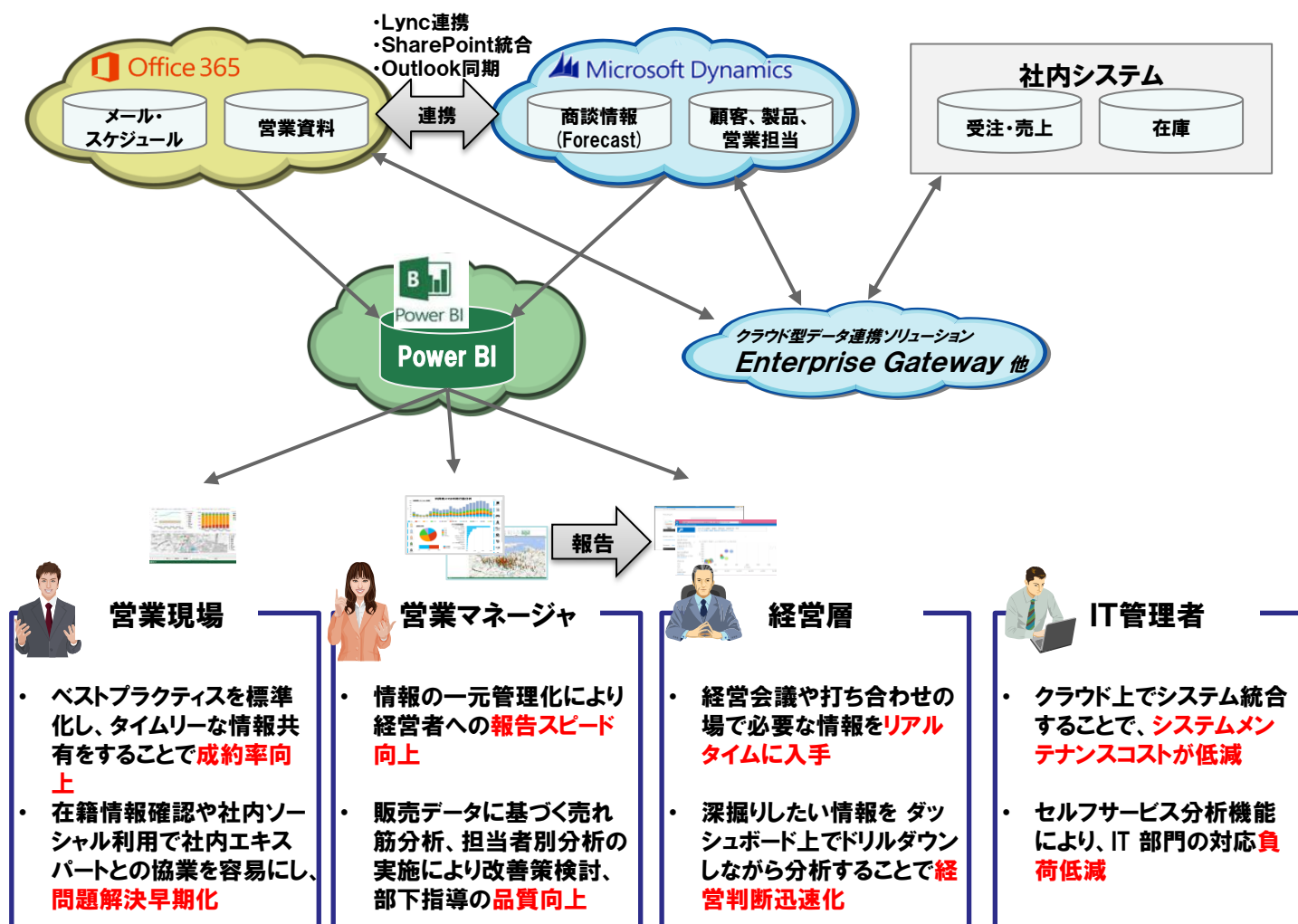
IT担当者



- 複数のシステム ベンダーの管理やメンテナンス コストが高い
- データ分析システム は導入しているが、ユーザー部門からの分析用データ抽出や加工依頼の対応工数が増加

NECの営業ワークスタイル変革ソリューションより上記の課題を解決！  
「受注率の向上」と「商談クローズ期間の短縮」を支援！

# 営業ワークスタイル変革ソリューション

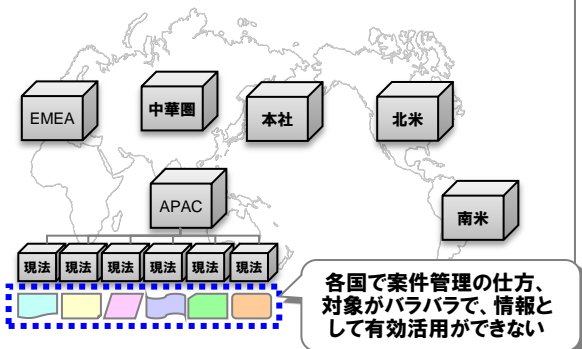


## ■NECの海外営業プロセス改革の事例

新しいパイプライン管理システム(Dynamics CRM)の導入により、“グローバルスタンダードな業務オペレーション”を確立！

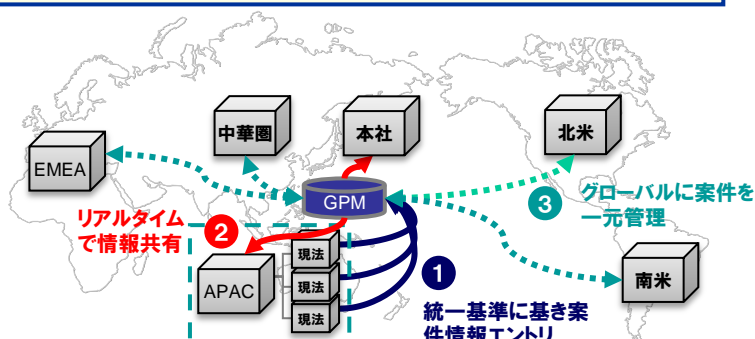
### 改革前

- ✓ 本社、地域、現法マネジメントが海外案件情報を正確、かつタイムリーな把握が不十分



### 改革後

- ① グローバルの統一基準・ルールをシステム機能でコントロール
- ② 現地法人が案件情報をエントリーした時点で情報共有される
- ③ グローバルで案件情報が一元データベースで管理される



お問い合わせは、下記へ

NEC第一製造業ソリューション事業部

TEL:03(3456)7533

Email: [info@pls.jp.nec.com](mailto:info@pls.jp.nec.com)

●本紙に掲載された社名、商品名は各社の商標または登録商標です。  
●本製品の輸出（非居住者への役務提供等を含む）に際しては、外国為替及び外国貿易法等、関連する輸出管理法令等をご確認の上、必要な手続きをお取りください。  
●ご不明な場合、または輸出許可等申請手続きに当たり資料等が必要な場合には、お買い上げの販売店またはお近くの弊社営業拠点にご相談ください。  
●本紙に掲載された製品の色は、印刷の都合上、実際のものと多少異なることがあります。また、改良のため予告なく形状、仕様を変更することがあります。

日本電気株式会社 〒108-8001 東京都港区芝五丁目7-1(NEC本社ビル)