

強い従業員を作る情報循環型プラットフォームサービス

## Salesforce x NEC B2Eサービス (SoE x SoR)

NECではSalesforceプラットフォームを活用し、一般的な従業員総務業務を1プラットフォームで提供するだけでなく、SNSやIoTデータの分析や可視化と言った新たなSoE領域の業務機能を提供します。

企業と消費者を多接点化し、従業員の“気づき”を促します。その結果、ニーズベースの商品開発やお客様との信頼関係強化をもたらすことができます。

### B2Eサービスコンセプトと提供価値

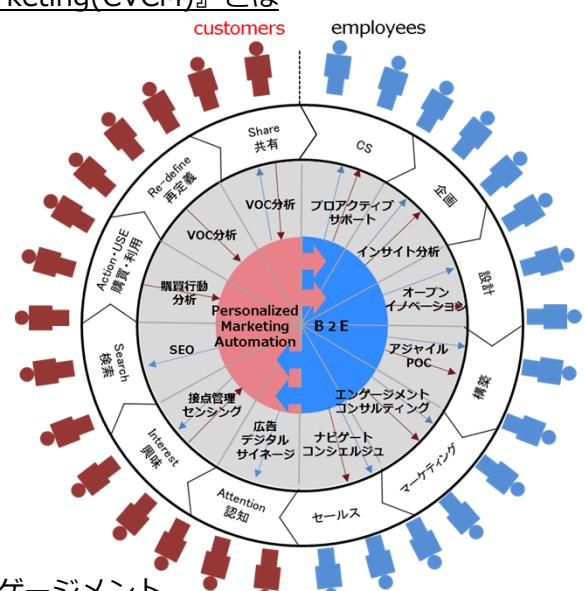
#### ■ サービスコンセプト『Customer Value Chain Marketing(CVCM)』とは

- 商品／商材を市場対話型で生み出す  
イノベーションの仕組み
- 企業と消費者の多接点化
  - ライフサイクルの融合（企業×消費者）
  - データの融合（Closed×Open）

#### ■ 提供する価値

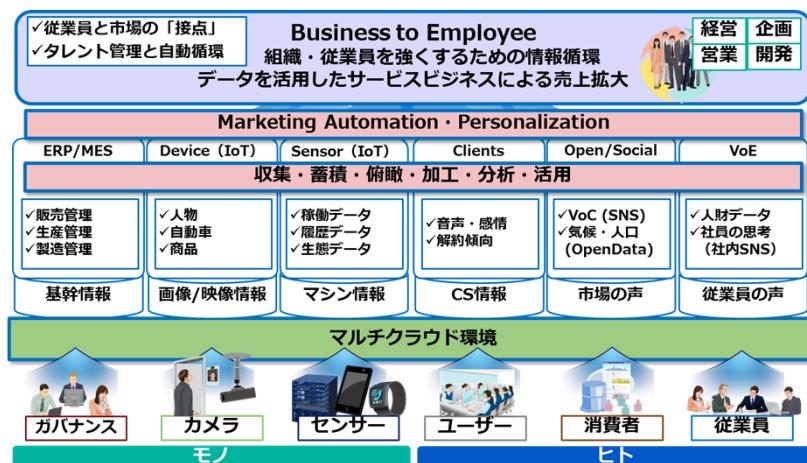
- 社内外サーキュレーションシステム  
=循環器(血管)
  - ・社内と社外の声を集約し掛け合わせ
  - ・必要なタイミングで
  - ・必要な質と鮮度の情報を
  - ・必要な量で届ける仕組みを導入することで
  - ・市場価値のあるイノベーションを生み出す

上記、コンセプトや提供価値の中で、従業員とのエンゲージメントを担うものとして、B2Eサービスを提供します。



### 従業員を強くし市場対話型の企業へ変革するためのサービス基盤

B2E (Business to Employee) サービスでは、従業員を強くするために従業員が市場・マーケットと触れ合える機会や環境を増やし、市場・マーケットの声や分析結果を適切に従業員に循環させ、そこで得た気づきを元に新しい商品やサービス開発へ昇華させる基盤を提供します。

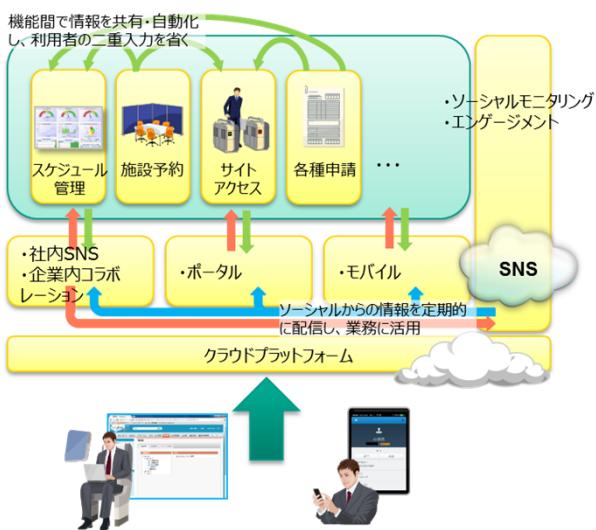


## ソリューションのご紹介

### 従業員向け社内業務サービス

従業員が業務遂行において必要な社内業務（施設予約や申請、社員検索等）をクラウドサービスとして提供し、業務オートメーション化を実践します。サービス基盤としてグローバル展開が容易なSalesforceを採用することで、各機能間のデータ共有を容易に実現、モバイルにも対応しているため、社外からも安全に活用することができます。

#### サービスイメージ



#### ○訴求ポイント

- ・統一したプラットフォームにより機能間でデータを共有
- ・操作性、UI共通化によるアプリ習得時間の短縮
- ・ソーシャルの情報を社内共有し、商品企画・リスク管理などに活用
- ・社内SNSを用いて組織横断的な情報のつながりによるコラボレーション
- ・BYODにより外出先でも業務遂行

#### ○ソーシャルデータ活用営業力強化サービス

営業メンバの営業力、提案力の強化に繋がるソーシャルデータを活用した各種サービスを提供します。

##### ー指定キーワード関連ニュース配信

B2Eサービスに登録した「顧客名」やニュースサイトにある「市場キーワード」等の情報アップ時に、従業員への情報自動プッシュ通知を実施。早期情報取得により、営業活動の質向上に繋げます。

##### ーSNSダッシュボード

興味のある市場/企業/製品に関する市場の声を手軽にソーシャルリスニングします。市場の声を取得し、新たな事業の種の発見や市場/顧客課題の深堀に活かすことができます。

#### (関連サービス) ソーシャルデータ活用サービス

Salesforceのソーシャルデータ収集基盤サービスを活用し、営業力強化や新製品・事業開発といったさまざまな領域でのソーシャルデータ活用ソリューションを提供します。

#### ○ソーシャルデータ分析コンサルティングサービス

顧客関連の業界/製品キーワードに関連するSNS等のソーシャルデータを収集し、今市場でどのような傾向や製品評価が行われているか、市場に大きな影響を与えていたりいるキーパーソン（インフルエンサー）の人物像といったものの分析、分析データを新製品/事業開発にどのように活かすかのコンサルティングといったサービスをトータルで提供します。

##### (問い合わせ先)

NECソリューションイノベータ クラウドサービス事業部

E-mail: [sfdc-coe@nes.jp.nec.com](mailto:sfdc-coe@nes.jp.nec.com)

NECのSalesforceソリューションはこちらです。

<http://jpn.nec.com/solution/sfdcsolutions/index.html>