

Salesforce(SFA) × Obligationo Ⅲ(PLM)

VoCを活用した製品企画力強化ソリューション



ソーシャル・オープンな市場の声を
タイムリーに吸い上げ
分析・活用することで、
一歩先を行く新製品の企画/開発を実現

特長

顧客ニーズの多様化が進む中、市場の声を取り込み、高い付加価値の新製品開発を行う必要性が日々増えています。ただし、取引のない顧客や市場の声を吸い上げることは容易ではなく、また吸い上げた大量のデータから必要な情報を抽出し、市場に求められている製品を企画・開発することは非常に困難です。Salesforceを活用し、ソーシャル・オープンな市場の声、顧客からのクレームや問合せ情報を吸い上げ、分析、クレンジングし、「Obligationo Ⅲ」と連携することで、市場が求める新製品の企画・開発、タイムリーな市場投入を実現します。

こんなことでお困りではありませんか？

- ✓ シーズ指向の製品開発に偏っている
- ✓ 取引のない潜在顧客のニーズが取り込めない
- ✓ 膨大な情報の中から、有益な情報のみを取得したい
- ✓ 市場や顧客要望に対する機能網羅度が見えない

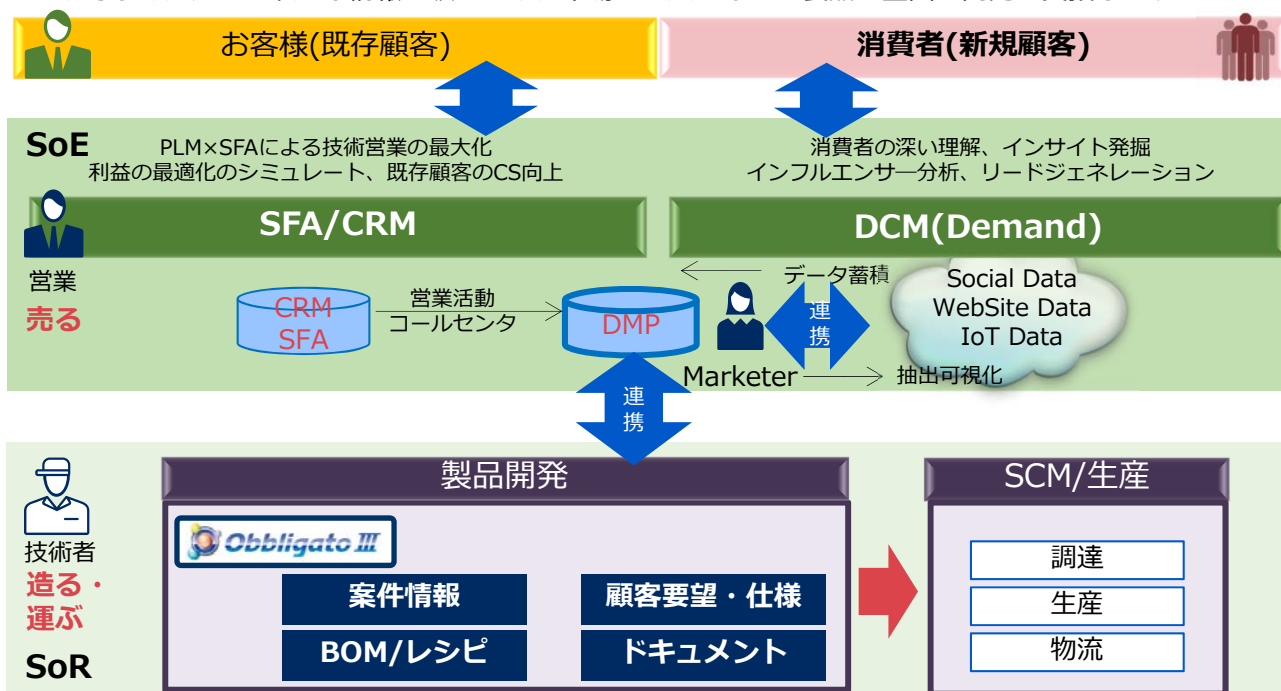


Salesforce × Obligationo Ⅲ 連携ソリューションで解決！

- 1 SalesforceでSNSなどのソーシャル・オープンな市場の声を吸い上げ、分析・クレンジングし、Obligationo Ⅲへ連携することで、市場が求める新製品のタイムリーな開発・市場投入を実現
- 2 Salesforceで管理する顧客からの問合せ履歴や保守/ケース情報から製品に対するニーズを抽出し、Obligationo Ⅲへ連携することで、顧客が求める新製品開発や既存製品の改善が可能に

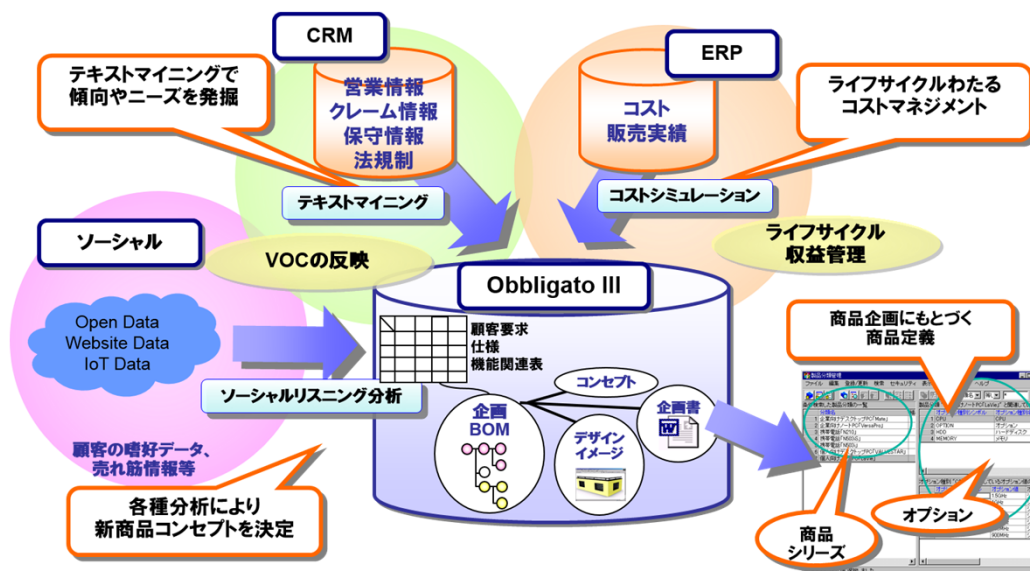
全体イメージ

SalesforceのSFA/CRM/DCMサービスと「Obbligato Ⅲ」との連携により営業/開発業務を効率化するだけでなく、ソーシャルな情報を吸い上げ、市場ニーズにあった製品の企画・開発を支援します。



顧客要望やソーシャルデータを活用した「Obbligato Ⅲ/企画BOMソリューション」

要望と仕様・機能・構成の関係を見える化し、製品設計への引継ぎが可能となる「Obbligato Ⅲ」の企画BOM機能を活用し、ソーシャル/顧客からの要望を取り込むことで、新商品開発へタイムリーにフィードバックすることができます。



(問い合わせ先)

NEC Salesforce事業推進グループ

E-mail: sfdc-biz@cloudsi.jp.nec.com

NECのSalesforceソリューションはこちらです。

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

- Obbligatoは、日本、中国、香港、台湾、シンガポール、タイおよび米国における日本電気株式会社の登録商標です。
- 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あ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。