

Salesforce(SFA) × Obbligato Ⅲ(PLM)

営業力強化ソリューション



顧客ニーズの多様化が進む中、短時間で高付加価値の製品提案を行う必要性が日々増えています。お客様のニーズに応えるためには、フィジビリティ、見積、納期などを迅速に回答する必要があり、営業と技術者間の電話やメールベースでの連携ではスピーディな提案は困難です。

NECではSalesforceのSFAサービスとPLMシステム「Obbligato Ⅲ」を連携することにより、営業情報と製品技術情報をシームレスに繋げ、効果的な営業活動と営業力強化を実現します。

特長

このようなことでお困りではありませんか？

- ✓ 顧客ニーズのフィジビリティ/見積/納期回答に手間がかかる
- ✓ 営業と技術者の情報伝達に時間がかかる、正確に伝わらない
- ✓ 技術者の現在/過去の案件状況が把握できない
- ✓ ユーザーニーズ/評価をタイムリーに反映できない

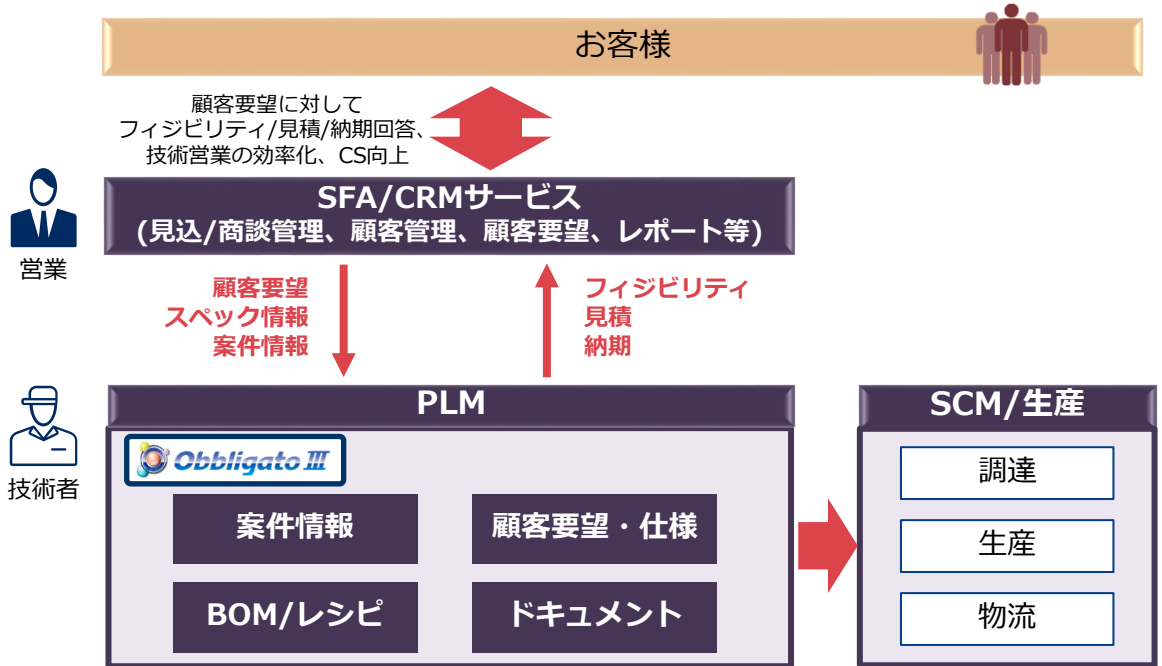


Salesforce × Obbligato Ⅲ 連携ソリューションで解決！

- 1 SalesforceのSFAサービスとObbligato Ⅲのプロジェクト管理、技術情報管理（BOM/レシピ/各種ドキュメント）を連携、営業情報と設計情報の同期により、**スピーディなフィジビリティ/見積/納期の検討/作成/回答**を実現。
- 2 Obbligato Ⅲで管理する製品情報（標準品、類似品、先行開発品など）をSFAサービスと共有、**お客様へのリアルタイムな技術営業**の実施や、材料/原産地情報の開示といった**顧客満足度の高い提案**が可能に。
- 3 営業員がSFAサービスに登録した提案製品へのユーザ評価情報をObbligato Ⅲへ連携することで、**技術者がユーザ評価を共有**でき、**製品改善や新しいアイデア想起**に繋げることが可能に。
また、他の営業員へもユーザ評価を展開し、営業活動効率化を実現。

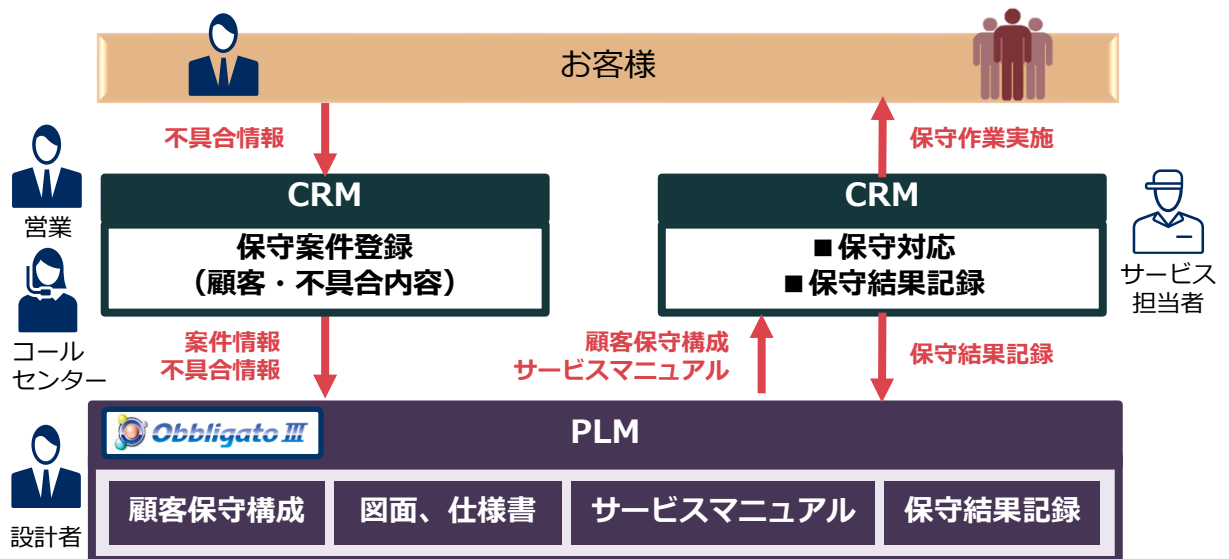
全体イメージ

SalesforceのSFA/CRMサービスと「Obbligato III」との連携により、営業/開発業務を効率化し、営業力強化することで、効率的な営業活動及び製品企画・開発を支援します。



オプション：保守力強化ソリューション

Salesforceのカスタマーサービスと「Obbligato III」との連携により、効率的な保守活動及び製品企画・開発へフィードバックを行い、アフターサービス領域の顧客接点強化を行い、顧客満足度向上を実現します。



お問い合わせは、下記へ

NEC テクノロジーサービスソフトウェア統括部 Salesforce担当
E-mail: sfdc@info.jp.nec.com

NECのSalesforceソリューションはこちらです。
<http://jpn.nec.com/soft/salesforce/>

検索窓「NEC salesforce」



- 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、実際のものとは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。