

## Knowledge Suite<sup>®</sup> ITスキルに課題を抱える企業が導入を決意した 営業支援システム SFA とは？

～西武商事株式会社様、Knowledge Suite(ナレッジスイート)を導入～

業務支援型 SaaS・クラウドコンピューティングカンパニーのブランドダイアログ株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長 稲葉雄一)が提供するクラウド型統合ビジネスアプリケーション『Knowledge Suite(ナレッジスイート)』の最新導入事例として、埼玉県・東京都・神奈川県内に8営業所を有し、清涼飲料水を卸・販売している西武商事株式会社様(本社:埼玉県狭山市、代表取締役社長 清水幸彦、以下:西武商事)の事例をご紹介します。



運用担当者：吉沢一彰氏

### ●導入背景

一都三県で、年中無休の“小さな店舗”である自動販売機を設置し、各種メーカーの清涼飲料水を販売している西武商事株式会社では、自動販売機の多様化するニーズに応じていくために、SFAの導入を検討していた。

「自動販売機の設置の営業は、初回訪問から受注まで、比較的短時間で終わることが多く、管理する書類は、各種申請書類、契約書類作成に比重があるため、エクセル中心の管理が可能でした。

近年”個人から企業へのアプローチ”と変化、短期商談から中長期へと交渉期間が変化してきました。あわせて、自動販売機に期待する要望も、節電対応、防災・備蓄への対応、募金や各種電子マネーといった今までのように飲み物を軸にした提案では、対応できない状態になっています。

企業との関係を維持しながらの商談は、スケジュールと内容の把握が大切です。そのために担当企業を増やし、丁寧に交渉をかさね、今どの企業にどのような提案をしているか進捗状況を迅速に、重要なポイントはきめ細やかに、そして報告内容はシンプルに、把握出来るツールが必要に感じていました。

現在の状況把握も大切ですが、今まで何をしてきたのか、これから何が必要か業務内容の把握と、次への行動指針決定の動機付けとしてSFAの導入を検討することになりました。」

と運用担当の吉澤氏。

## ●本格稼働に向けて

『Knowledge Suite』の導入決定後、まず「共有すべき営業報告」の項目設定を行いました。項目設定は、営業部門の私とシステム部門のみでなく、本部・総務など複数の部門からメンバー集めスタートしました。

実は私自身、ITの知識に乏しく、パソコンの操作にさえ抵抗を感じ、システムという仕組みに苦手意識が強く当初はメンバーとして、仕切っていくことに不安もありましたが、営業日報を入力する営業現場の意見、管理する管理職としての意見等を軸に、必要項目を1つ1つ決めていく過程で項目の持つ意味を再認識するよい機会になりました。

営業報告の内容は、一度は決めましたが、今後時代にあわせて変化するものだと思います。現時点で、営業報告にどのような項目があれば、現場の人は現在の状況を伝えることができるか、報告を受ける上司は、どのような内容であれば、現状を把握できるのか、双方の立場で考え、双方納得のもと、項目が出来ていきました。

あれも必要、これも必要と、どんどん項目が増えるなか、本当に必要なものを絞り営業報告の項目が完成しました。

過去の報告は、報告内容を報告者の自由でよいという考えからあまり形に規制をかけませんでした。項目を決めていくことでより感じたことは、報告者に左右されない報告が必要だということです。SFA導入により、誰が入力しても、同じように大切な情報が集まるようになります。各項目に意味があるので、登録は大変です。しかし、意味がある項目なので、入力が完了したものは、微力ですが確実に力になります。受注・失注に関わらず、いつ、どこに、どのような目的で訪問したのか、が記録が残ります。それは、データ上は、1つの点ですが、社員が見ることで、線になります。そのデータを累積し、次への営業展開に活用することで、面になります。

その結果、新たな契約を獲得できることで、面が立体にかかります。

1件、2件、丁寧に、1つ1つの情報を大切にこのSFAを活用し、営業活動の幅を広げていこうと思います。」

と運用担当の吉澤氏。

今回は、西武商事様より、『Knowledge Suite』の導入から本格稼働までの経緯と取り組みお伺いしています。詳細につきましては、導入事例集にてご紹介しておりますので、下記よりお申し込みください。また、『Knowledge Suite』の導入企業に関しましては、下記の導入企業一覧ページをご参照ください。

導入事例集の申し込み: <https://knowledgesuite.jp/form/contact.html>

導入企業一覧: <http://knowledgesuite.jp/case/>

当社は、引き続き西武商事様をはじめとする、クラウド型統合ビジネスアプリケーション『Knowledge Suite』導入企業様の一層の効率化・生産性向上を目指し、機能面の向上及び充実を図ってまいります。

## ●西武商事株式会社 会社概要

名 称 : 西武商事株式会社

設立年月日 : 1975年12月11日

所 在 地 : 埼玉県狭山市大字北入曾1169番地1

代 表 者 : 代表取締役社長 清水 幸彦

事 業 内 容 : 清涼飲料水の卸売・販売 / 缶・カップ自動販売機ならびにディスペンサーによる販売 /

レジヤ施設・工場・オフィス・学校・一般商店等への卸売・販売 / 冷蔵ショーケースによるオフィスコンビニ事業

U R L : <http://www.tig-jp.co.jp/index.html>

## ●『Knowledge Suite (ナレッジスイート)』とは？

『Knowledge Suite (ナレッジスイート)』は、グループウェアはじめ、営業支援 SFA/顧客管理 CRM がオールインワンになった純国産クラウド型統合ビジネスアプリケーションです。導入実績 3,000 社以上、初期費用無料、ユーザー数無制限でご利用いただけます。

<3つの特徴>

- ① ID課金からの解放！「ユーザー数無制限」
- ② ビジネスに必要なアプリケーションが「オールインワン」
- ③ スマートフォン、タブレットでも使える！「マルチデバイス対応」

<3つの安心>

- ④ 必要機能から運用開始が可能な「減らすカスタマイズ」
- ⑤ 組織・権限による「見せる・見せない情報」を制御
- ⑥ 安心・安全なクラウド環境

強固な設備、24時間監視の国内データセンター/ISO27001を考慮した SaaS 設計/金融機関並みのセキュリティ対応

クラウド型統合ビジネスアプリケーション

**Knowledge Suite**

- スケジュール・文書管理 **GRiDY.グループウェア**
- メールサーバー **GRiDY.メール** Powered by NIFTY Cloud
- メール配信エンジン **GRiDY.SFA**
- 集計・レポート **GRiDY.メールビーコン**
- Webフォーム作成 **GRiDY.BI**
- 名前デジタル化サービス **GRiDY.名刺CRM**
- Webフォーム作成 **GRiDY.リードフォーム**
- 問い合わせ管理 **GRiDY.CENTER**
- スマートフォンアプリ **GRiDY.SmartPhone**
- モバイル版 **GRiDY.モバイル**
- セキュリティソリューション **GRiDY.Security**
- システムデータ連携 **GRiDY.Ashura**



**【ブランドダイアログ株式会社 概要】 (2014年2月13日現在)**

本社 : 東京都港区赤坂2-17-22

設立 : 2006年11月1日

事業内容 : クラウド型統合ビジネスアプリケーション「Knowledge Suite」の提供  
導入支援コンサルティング/トレーニングサービス提供  
デジタルマーケティングサービスの提供

資本金 : 376,820,000円

代表者 : 稲葉 雄一

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

関連URL : <http://knowledgesuite.jp/>

**【本リリース/取材等に関するお問い合わせ】**

TEL:03-3589-2726 / FAX:03-3589-2719

E-Mail : info(アット)branddialog.co.jp

**【サービス・導入に関するお問い合わせ】**

TEL:03-3589-2720 / FAX:03-3589-2719

E-Mail : info(アット)gridy.jp

ブランドダイアログ株式会社

マーケティングユニット 柳沢

※本プレスリリースに記載されている会社名、製品名等は一般に各社の商標または登録商標です。