

報道関係者各位
プレスリリース

2014年10月24日
株式会社co-meeting

営業現場を支援するセールスフォローアップダッシュボード 「SalesFollowUp for Salesforce」を無償提供開始

株式会社co-meeting（本社：東京都新宿区、代表取締役：木村 篤彦）は、株式会社セールスフォース・ドットコムが提供するクラウドサービス「Salesforce」をご利用するお客様に向けて、営業現場を支援するセールスフォローアップダッシュボード「SalesFollowUp for Salesforce」の無償提供を2014年10月10日に開始したことを発表致します。



営業現場を支援するセールスフォローアップダッシュボード

SalesFollowUp for Salesforceは営業現場のためのセールスフォローアップダッシュボードです。フェーズごとの商談をさくと把握し、ドラック＆ドロップだけの簡単操作でフェーズ間の移動が行えます。行動やToDoなど、次のアクションの有無もひと目で確認できるため、商談対応の抜けや漏れを防ぎます。今後の全てのToDoと行動予定が確認できる商談一覧画面と組み合わせながら、アクションプランの検討や修正をスピーディに行えます。

- フェーズごとの商談と次のアクションをさくと把握し、フェーズ間の移動をドラック＆ドロップで移動しながら次のプランが検討できるパイプライン表示。
- 今後のToDoや行動計画を確認できる商談一覧画面も提供。パイプライン表示と組み合わせてスピーディに利用できます
- Salesforce1完全対応！スマートフォンからでも利用できます。

スクリーンショット



※スクリーンショットについて3ページ目以降に拡大画像用意しています。そちらもご参照下さい

URL

- サービス紹介ページ：<http://www.co-meeting.co.jp/products/salesfollowup/>
- AppExchange：
<https://appexchangejp.salesforce.com/listingDetail?listingId=a0N3000000B5hR3EAJ>

価格

- 無償

SalesFollowUp を Salesforce1 Platform 上で無償提供する背景

株式会社 co-meeting では、これまでソーシャルコミュニケーションダッシュボード「Crowy」やリアルタイムコラボレーションツール「co-meeting」など、企業や企業の「働く人」向けの Web サービスを複数提供してきました。そうした中、co-meeting に続く企業向けの Web サービスを弊社のような開発リソースが限られている企業が選択すべきプラットフォームについて検討を重ねた結果、私たちが選んだプラットフォームが Salesforce1 Platform です。私たちが Salesforce1 Platform を選択した理由は下記の 4 つです。

1. Web サービスの運用にインフラコストが発生しない
2. ユーザー管理や各種セキュリティ関連機能など、企業向けソフトウェアサービスを提供するために必要な機能が用意されている
3. スマートデバイス（スマートフォンやタブレット）対応が容易にできる
4. AngularJS や REST API など、弊社が持つ Web サービス開発技術をそのまま利用できる

以上の特性を有効活用することで、一定規模以上の企業であっても導入可能な Web サービスの提供を短期間で実現することが可能であると同時に、世界中で 10 万社以上のユーザーを持つ「Salesforce」向けのサービスを提供することで、弊社の企業理念でもある「世界中の「仕事をしている」人に向けて、仕事時間を充実させ、人生を豊かにする Web サービスの提供」へも直結するものだと考えています。

今回提供を開始する SalesFollowUp は無償で提供いたしますが、今後 SalesFollowUp を皮切りに Salesforce1 Platform を基盤とした Web サービスを複数提供していく予定です。多くの Salesforce をご利用のお客様に SalesFollowUp をご利用いただくことで、株式会社 co-meeting の存在を知りたいだと同時に、今後の Web サービスを提供していくための情報交換等もできればと考えています。是非導入を検討していただき、数多くのご意見やフィードバックをお待ちしています。

* 記載の社名・商品名は、各社の商標または登録商標です。

株式会社 co-meeting について

株式会社 co-meeting は、セールスフォローアップダッシュボード「SalesFollowUp」やテキストベースディスカッションサービス「co-meeting」など、「世界中の仕事をする人」に向けた各種サービスを開発・運用しています。また、クラウド、企業内システム開発等に関するコンサルティングやトレーニングおよび技術支援も実施しています。<http://www.co-meeting.co.jp>

本件に関するお問い合わせ先

株式会社 co-meeting 担当：矢野（やの）

TEL : 03-6759-8373

e-mail: info@co-meeting.com

付録：スクリーンショット（拡大版）

This screenshot shows the Pipeline Dashboard. It features a grid of cards representing different stages of a sales pipeline:

- 商談の確認**: ¥50,000 商談数: 3. Sub-tasks: co-meeting導入 (¥0), SalesFollowUp (¥0), co-meeting (¥50,000).
- 問題、インパクト、理想の発見**: ¥2,000 商談数: 2. Sub-tasks: SalesFollowUp導入 (¥0), CoTimeTracker (¥2,000).
- メリットと価値の検証**: ¥400,000 商談数: 1. Sub-tasks: Salesforce導入コンサル (¥400,000).
- 意思決定者に価値を明示**: ¥1,600,000 商談数: 3. Sub-tasks: 技術支援 (¥700,000), Salesforce技術支援 (¥300,000), AngularJS技術支援 (¥600,000).
- 価格と共通プランの交渉**: ¥400,000 商談数: 1. Sub-tasks: SalesFollowUp (¥200,000), 講演依頼 (¥200,000).

The sidebar on the right shows filters for time periods like "All Period - All Negotiations". A message icon is visible in the bottom right corner.

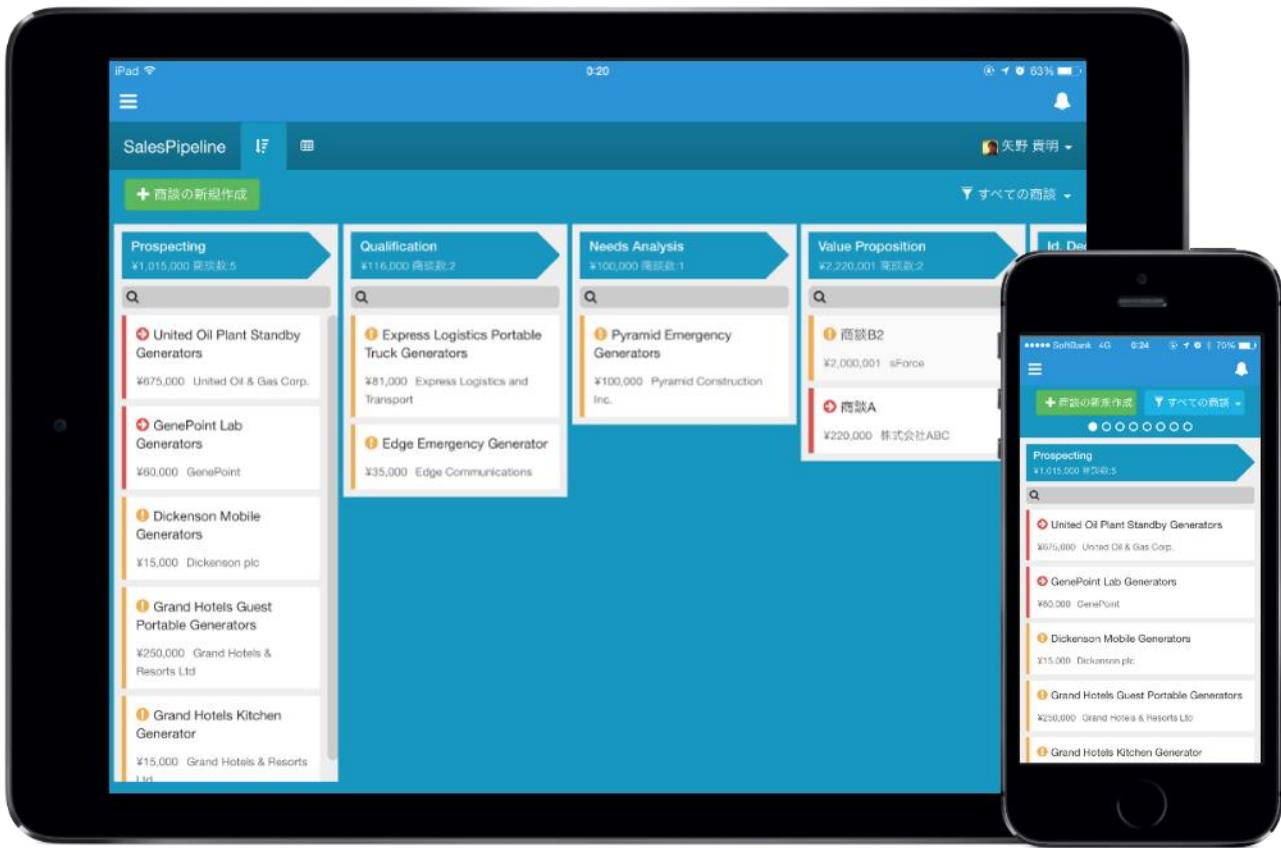
スクリーンショット 1：ドラッグ＆ドロップでフェーズを移動できるパイプラインダッシュボード

This screenshot shows the Negotiation Overview page. It displays a list of negotiations with columns for Phase, Customer Name, Name, Owner, Amount, Action, and Due Date. A specific negotiation row for "SalesFollowUp" is selected, showing its details and associated tasks:

フェーズ	取引先名	商談名	所有者 氏名	金額	ToDo/行動	完了予定日
意思決定者に価値を明示	静岡第一コンサルティンググループ株式会社	技術支援	矢野 テスト	¥700,000		2014-11-30
商談の確認	情報エーコム有限会社	co-meeting導入	矢野 テスト	¥0		2014-10-31
問題、インパクト、理想の発見	株式会社ビーニュマツト	SalesFollowUp導入	矢野 テスト	¥0		2014-10-31
商談の確認	有限会社サンエービジネス	SalesFollowUp		¥0	09/25 Meeting	2014-10-08
価格と共通プランの交渉	有限会社本社ビースバル			¥200,000		2014-10-08
意思決定者に価値を明示	株式会社理研トラベラーマン	Salesforce技術支援	矢野 テスト	¥300,000	09/23 事前準備 09/30 Meeting	2014-09-30
商談の確認	アルファアベンティスミサワ株式会社	co-meeting	矢野 テスト	¥50,000		2014-09-30
契約締結に向けた最終調整	有限会社ユータイカイ	CoTimeTracker	矢野 テスト	¥800		2014-09-30
問題、インパクト、理想の発見	株式会社西武アイムマックスバリュ	CoTimeTracker	矢野 テスト	¥2,000		2014-09-30
メリットと価値の検証	有限会社キョーエイミサワエンジニアリング	Salesforce導入コンサル	矢野 テスト	¥400,000	09/22 社内ミーティングアサイン	2014-09-30

The bottom navigation bar includes a link to "All Period - All Negotiations" and a message icon.

スクリーンショット 2：次の行動や ToDo も参照でき、その場で編集もできる商談一覧画面



スクリーンショット 3 : Salesforce1 プラットフォームに完全対応 !