

Salesforceのプロフェッショナルが体現する、 バックオフィスも含めた全社のDX

toBeマーケティング株式会社



帳票作成・出力におけるネックを解消し、全社的な業務プロセス改善を実現

SalesforceやPardotをはじめ、セールスフォース・ドットコム社のサービスの導入支援やマーケティング支援をおこなうtoBeマーケティングでは、上場も視野に入れた急成長を続けている。さらなる成長を見据え、ガバナンスの強化と業務の平準化を推進すべく導入したのがSVF Cloud for Salesforce (以下、SVF Cloud) だ。

自社でもフロントからバックオフィスまで、すべての業務をSalesforceのSales Cloudで一元化している同社では、業務フロー上、ネックであった帳票の作成過程をSales Cloudへシームレスに組み込むことで全社的な業務プロセス改善を実現した。

Summary

概要



背景・課題

- ・ Excel運用も入り混じり、作成にかかる作業工数が多かった
- ・ 見積書や請求書のデザインを、思い描いたように見せることが難しかった
- ・ ガバナンス上、全ての書類をシステム管理しなかった



導入のポイント

- ・ Sales Cloudからシームレスに見積書や請求書を発行できる
- ・ Salesforceの情報のマッピング制御がしやすい
- ・ 複雑な契約形態でも帳票として思い描いた表現が可能



効果

- ・ メンテナンスやユーザーからの問い合わせ時間が減った
- ・ Salesforceとのシナジーが高く、見積書や請求書を発行する工数を大きく削減できた
- ・ 発行される書類をシステム管理できるためガバナンス上も有用



SVF Cloud for Salesforce

Salesforce上から柔軟な帳票レイアウト設計と各社のプリンターに最適化した印刷出力を実現できる帳票基盤ソリューション。

Sales Cloudとの高い親和性で業務プロセスを大幅に改善

すべての業務をSales Cloud上で管理しているtoBeマーケティングでは、商談における見積書や注文書などの帳票発行業務も、Salesforceで利用可能なマークアップ言語であるVisualforceを利用して作成する。しかし作成過程では工数の負担や人的ミスの発生など課題も多く、結果としてExcelを使った手作業でカバーするなど、業務プロセスのボトルネックとなっていた。

今後の事業拡大を見据えるなか、ガバナンス強化と業務の標準化が急務と判断した同社では、業務改善プロジェクトを発足。「業務のあるべき姿」を追求した結果、ウイングアーク1stの提供するSVF Cloudの導入に至った。業務の基軸であるSales Cloudとの親和性の高さに加え、サポート体制やドキュメントの充実が決め手となり、プロジェクト開始から3ヶ月

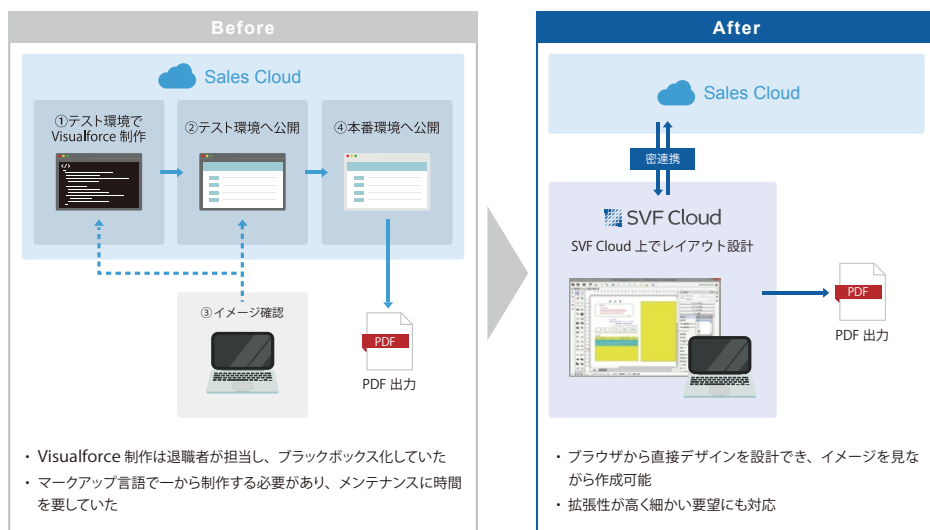


取締役 CFO 猪砂 昌之 氏 (写真右)
 コーポレート本部 管理部 財務/経理/総務/情報システム 栗田 陽介 氏 (写真中央)
 アカウント本部 アカウントディレクター 先田 阿岐都 氏 (写真左)

でのスピードリリースを実現した。SVF Cloudの導入以降、情報システム部門では、これまで週1回2時間程度は対応していた、ユーザー部門からの問い合わせがほぼゼロになったほか、帳票のメンテナンスに要する時間も大幅に削減されたという。また、契約形態ごとに異なる見積りをExcelで作成していたユーザー部門の作業工程はすべて自動化され、作成した帳票とSales Cloudで作成した商談との紐付けが可能となったことで営業プロセスの改善にもつながった。

情報システム部門側・ユーザー部門側の業務改善を経て、経営側で目指していた業務オペレーションの理想の実現にも近づいている。今後は契約書類もSVF Cloudに置き換え、電子契約サービスなど他サービスとの連携により、完全ペーパーレスの実現を見込む。そしてこうしたノウハウを顧客に展開し、Salesforceのさらなる活用支援を行うことを目指している。DXを推進するモデルを自ら体現することで、バックオフィスも含めた企業全体のDX推進を更に支援していく方針だ。

情報システム部門のプロセス改善



マークアップ言語で作成していた帳票は、帳票デザインを見ながら作成可能に



toBeマーケティング株式会社

設立 : 2015年
 本社所在地 : 東京都千代田区
 URL : <https://tobem.jp/>

セールスフォース・ドットコム社のゴールドパートナーとして、MAツールやCRMの導入支援、活用コンサルティングに加え、ツールの効果を最大化するWebマーケティングサービスを展開。IT/テクノロジーを活用したマーケティングと営業活動の仕組みづくりにより、企業とお客様のエンゲージメント向上に取り組む。

サイト内でより詳しくご紹介しております。



<http://www.wingarc.com/product/usecase/211.html>