

ハーコブ株式会社 様

※ 中国ピアノ運送株式会社様は、ハーコブ株式会社様へ社名変更されました

目的

業務管理

従業員数

51名～300名

業種

運輸

エリア

中国

お客さま情報を一元管理 「Salesforce」は 「攻め」の営業に必須

中四国地方を中心にピアノや精密機器などの運送を得意とするハーコブ株式会社。関西や中部にも支店を設け、5月に東京営業部を開設するなど事業を拡大している。同社の躍進を支えるのが新規のお客さま開拓を目的に導入した「Salesforce」。お客さまの情報を一元管理することで営業効率を向上させるなど成果をあげている。

ビジネスプラス

salesforce

sales cloud を導入

※「Salesforce Sales Cloud」は、「Salesforce Lightning Sales Cloud」へサービスの提供を変更いたしました

導入前の課題

1

事業の積極的な拡大を行っているが、お客さまの情報や商談の進捗状況を社員同士で共有できていなかった

2

営業社員がオフィスに戻り日報を書くことに時間を要していた。上司の確認も遅くなり、効果的な指示が出しにくかった

3

支店や営業所など拠点別の営業成績は把握できていたが、営業社員ごとの努力や業績への貢献が見えにくく、分からなかった

導入後の成果

1

全国13か所にある営業拠点の営業社員20名で800社以上のお客さまの情報を共有し管理が可能になった

2

商談終了後すぐにスマートフォンで状況報告が可能となった。上司のアドバイスが適時に行われ、商談の成功率が上がった

3

営業社員ごとの訪問件数（プロセス）や受注額（結果）を見える化し管理できるようになった。公正な人事評価の一助となった

「お客さまと担当する営業社員との商談状況を一元管理できる」

大型精密機器の運送を得意とする当社は、お客さまの引き合いもあって積極的に事業拡大しています。営業エリアは中四国地方に加えて、三大都市圏へと広がっています。ただ、急拡大に伴う課題も生じました。お客さまとの商談状況の管理です。そこで営業支援アプリの「Salesforce」を導入しました。

導入した効果はてきめんです。まずお客さまの情報管理が楽になりました。情報を一元管理することで、営業社員20名で全国800社以上のお客さまを担当しています。「Salesforce」を見ると、すべてのお客さまの情報と、担当する営業社員との商談状況

がわかります。そのためお客さまのニーズをより的確に把握でき、商談をより効果的に進めて受注できるようになりました。成功事例の共有も、以前は毎月開催する会議で管理職中心にしていたのですが、今は全メンバーで共有できます。「攻め」の営業を推進する当社にとって欠かせないツールです。

Company Information

ピアノや複写機などの大型精密機器の運送を得意とする。広島市など中四国地方を中心に営業拠点があるが、近年は関西、中部、関東へと拡大している。新規顧客開拓を主な目的として「Salesforce」を導入した。



代表取締役社長
山内 直樹 氏



取締役 営業本部 本部長
有藤 淳也 氏

「営業社員のワークスタイルや人事評価にも好影響」

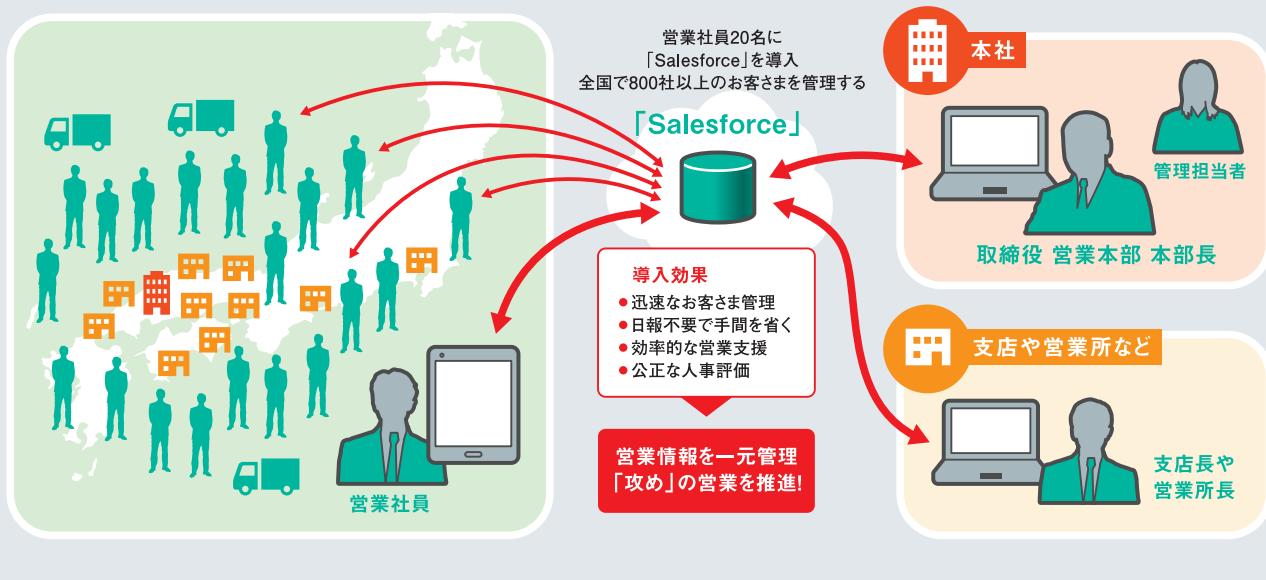
「Salesforce」の導入は、営業社員の働き方や人事評価などにも好影響を与えています。働き方では、導入前は商談を終えて事務所に戻って日報を書いていたので、残業の要因になっていました。しかし、導入後は商談後すぐにスマートフォンで報告できるため日報を書く必要がなくなりました。また上司も部下の報告を見てすぐにアドバイスできるので、商談の成功率も上がっています。営業社員ごとに訪問件数や受注金額がわかるので、公正な人事評価にも役立っています。



導入システムの概略図

「Salesforce Lightning Sales Cloud」

世界中で使われているクラウド型の営業支援アプリケーション。お客さま情報の管理はもちろん、営業社員ごとの商談状況の情報共有や一元化を可能にする



営業担当者からのメッセージ



ドコモCS中国 法人営業部 法人代理店担当 主査

コネクシオ株式会社 中国・四国ショップ営業部 営業一課 ドコモショップ広島本店

塩出 理恵 (左)

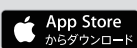
久保田 あけみ (右)

お客さまがしっかりとした「課題認識」をお持ちになっており、それに対してお応えできるのが「Salesforce」でした。お客さまの「めざすべき姿」につながる仕組みとしてご導入いただき、営業プロセスの見える化が実現したことに、たいへん好評をいただいております。この商材は要件にあわせた拡張性も備えているため、今後さらなるビジネスの発展にあわせて継続的にご提案させていただきます。

お問い合わせ



ビジどこ タブレット向け電子コンテンツアプリ



「ビジどこ」は、あなたの仕事をもっとスマートになるビジネス情報を発信するアプリです。動画など、アプリならではの機能を活かした多彩なビジュアル表現でお届けします。

ドコモの法人向けサイト

docomo Business Online

ドコモビジネスオンライン

検索

パソコン/スマホから

<http://www.docomo.biz/>

