

富士通のSalesforceによる顧客接点改革

ビジネスゴール達成に向けた利活用

カスタマーサクセス支援サービス

導入したSalesforceに課題を抱えていますか？

Salesforceを導入後、その真価を十分に活用できない企業様は少なくありません。効果的に活用し投資の価値を最大化するため、私たち富士通はみなさまがSalesforceを最大限に活用し、ビジネスの成功を実現するためのサポートを提供。企業の競争力と成長を支援します。

Salesforce導入後
期待していた効果が
出ていないと感じる...

入力されたデータの利活用方法
が分からない...

なぜ現場で使われないのか
原因がわからない...

活用状況の診断から現状の課題を確認・整理し
Salesforce定着化に向けたサービスをご提供します。

そもそも「定着化」とは？

ビジネスゴール達成に向けてツールを活用し、PDCAサイクルを回せている状態のことを「定着化」と定義します。

1

入力している

必要情報をタイムリーに入力することが浸透している



2

入力精度が向上している

分析に使うことも見据えた正しい粒度の入力がされている



3

売上・利益の効果が出ている

データの分析により改善にむけた施策立案、行動が出来ている



富士通がご提案するカスタマーサクセス支援サービス



お客様のビジネスゴールに向け、
Salesforceを最大限ご活用いただくために
各種サービスをご提供しています。



伴走支援

更なる活用に向けて
ビジネス状況を伺いながら
アドバイザー支援をします

2

定着化 活用支援

活用診断結果をもとに
定着支援メニューを実行します

1

活用診断

8つのカテゴリーからヒアリングを実施
課題を特定します

Why Fujitsu ?

富士通はこれまでにSalesforceを1,000件以上の豊富な導入実績があります。そこで得た知見と自社実践（OneCRM）で得たノウハウをお客様へ還元します。また、Salesforce専門部隊のみならず、各周辺システムや業界の専門部隊もいます。

すべてをワンストップでご提案・ご提供することをお客様をシステム観点・ビジネス観点からトータルでサポートします。

as a System Integrator

各周辺システム
専門部隊との
ワンストップサポート

as a Professional Vender

多種多様な
業種・業界での
導入実績

as a User

ユーザーとして
自社実践で得た
ノウハウ

定着化はビジネスゴール達成への近道

Salesforceを活用するためにユーザーが定着化への共通認識を持つことはビジネスゴールへの第一歩です。富士通はその第一歩から、お客様のビジネス・業務を最大限に理解し、システムを提供するトータルサポーターです。お客様のビジネスゴール達成に向けて、パートナーとして共に歩んでいきます。

まずは富士通にご相談ください。

富士通のSalesforce CRMに関するお問い合わせ



富士通コンタクトライン

<https://contactline.jp.fujitsu.com/contactform/csque00201/695565/>

- すべての製品名、サービス名、会社名、ロゴは、各社の商標、または登録商標です。製品の仕様・性能は予告なく変更する場合がありますので、ご了承ください。
- 本カタログは2025年8月現在のものです。

富士通株式会社

富士通Salesforce事務局 神奈川県川崎市幸区大宮町1-5 JR川崎タワー

<https://global.fujitsu/ja-jp/offering/customer-engagement-transformation>

