

導入効果を最大化！ 活用診断から伴走支援まで

人々の価値観は多様化し顧客のニーズに的確かつタイムリーに応えることが困難になってきています。また労働人口の減少や人材の確保・育成にかかるコストの問題も年々深刻化する中、企業は顧客に対する付加価値を提供していかなくてはなりません。

富士通は、さまざまな業界のお客様にITサービスを提供して得た知見と最先端テクノロジーと、世界中で広く利用されるCRMクラウドサービスであるSalesforceを掛け合わせることで、世界的にお客様のビジネス変革の実現を支援します。

サービスの概要

導入したSalesforceに課題を抱えていますか？

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
原因が分からない・・・

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

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。

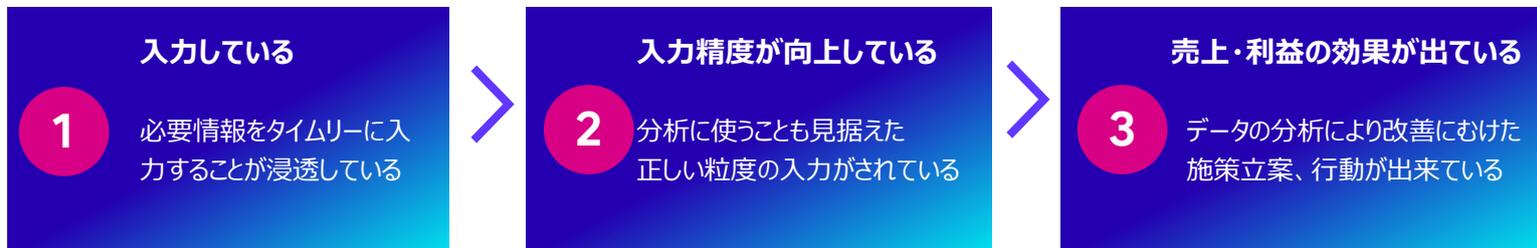
サービスの特長

- 1 活用診断**
お客様のSalesforce活用状況を8つのカテゴリーからヒアリングを実施させて頂き、活用における課題を特定します。
- 2 定着化活用支援**
診断結果より課題を明確にし、解決にむけたアプローチをご提案します。定着状況の現在地と目的地を共有した上で、ロードマップを整理し、活用・定着化を実現します。
- 3 伴奏支援**
Salesforceを定着化し、そこからさらに活用をするためのアドバイザリーを実施します。日々のQA支援から、改善、高度化のご提案まで伴走型でご支援します。

主な機能や仕様

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。



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・ご提供することで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。

メニュー体系

活用診断サービス	現状の課題を整理するため、ヒアリング形式の活用診断を実施し、課題の明確化を行います。	ヒアリング項目は30項目ほど。Yes or Noの回答に加え、現在の状況をお知らせいただきます。
定着化・活用支援サービス	診断結果より課題を明確にし、解決にむけたアプローチをご提案します。定着状況の現在地と目的地を共有した上で、ロードマップを整理し、活用・定着化を実現します。	<ul style="list-style-type: none">• ありたい姿 ワークショップ 富士通版Re:Ignite• KPIワークショップ• 運用ルール策定• Salesforce機能勉強会• 施策整理・ロードマップ化
伴奏支援サービス	お客様がSalesforceを定着化し、さらに活用していくために、伴走型でアドバイザーを実施します。	<ol style="list-style-type: none">1. 基本プランからいずれか1つを選択。3か月単位のご契約。(3か月毎に定着化度合いに応じて見直し)2. 作業時間ベースでの対応。規定の時間を超える場合には、次月での対応等、事前に調整。3. 想定する実施内容は右記の通り。毎月開始前に協議の上、作業内容を決定する。

お問い合わせ先

富士通株式会社

〒212-0014 神奈川県川崎市幸区大宮町1-5 JR川崎タワー

お問い合わせフォーム

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

