

株式会社 インフォメーション・ディベロップメント 様

バラバラだった営業ツールの一元管理に成功！

大幅な手間の削減とともに、 新規開拓が加速。

サイバー・セキュリティ・ソリューション部 次長 神沼 直人 様

新規顧客開拓が必要な事業部にてマーケティングをご担当。



1969年の設立以来、系列やメーカーにとらわれることなく、課題に応える提案をしてきた独立系情報サービス企業です。理念に掲げているのは、損が得かで判断するのではなく、正しいか正しくないかで行動すること。その理念の下、ITに関するコンサルティングからシステム基盤、ソフトウェア開発、システム運営管理、クラウド、サイバーセキュリティまでワンストップで提供してきました。メガバンクを中心とする金融機関や、ガス、電力、航空といった社会インフラ企業など、日本の根幹となる大手企業から厚い信頼を得ています。50周年をむかえる現在は、IoTやAI、ロボティクスなど、新しい分野で、さらに活躍の場を広げていこうとしています。(2019年7月現在)

導入の背景

新規顧客開拓に必要なツールが
バラバラだったので
ツール間、部門間で情報共有すべく導入

「弊社は、会社全体としては営業部やマーケティング部などの部署がありません。私が所属しているサイバー・セキュリティ・ソリューション部という事業部門だけは、営業のチームやマーケティングのチームを持っていますが、他の部門には営業組織がありません。幸いなことに優良なお客様に恵まれていたこともあり、いわゆるリードジェネレーションをせずにマネージャーを中心に営業する仕組みで歩んで来ました」
神沼氏が語るように、既存顧客と良好な関係があったため、大規模な新規顧客の開拓を目的とした営業やマーケティングの担当部署はありませんでした。そのため名刺管理ツールは導入していましたが、使っているのはトップマネジメント層だけでした。また、それとは別に必要な社員のみ、営業日報のツールを利用していました。新しいソリューションを提案し続けるサイバー・セキュリティ・ソリューション部は新規顧客開拓が重要で、部門内にマーケティングのチームがあり、さらに別にメール配信するMAツールを使っていました。また、営業活動で重要となる案件管理については、ツールではなくExcelなどで管理していました。
「名刺管理、MA、日報管理のツール間でも、部門間でも、データを共有していなかったため、会社全体の共通の資産として活用するために、同じ基盤で統一されたツールを使いたいと、情報システム部門に依頼していました」

選択の理由

必要な機能がすべて1つの基盤に統一されている点と
ユーザーインターフェースの良さで選択

「ツールがバラバラだと、マーケティング活動でリードを取り、それをMAツールに入れ、営業がそのリードにアポイントを取って出かけて行って名刺交換したら、それを名刺管理ツールに入れ、営業は日報のツールに入れ、さらには案件管理のためにExcelにも入力し……同じ顧客に対する活動なのに管理するツールはバラバラ。顧客情報を何回も入力しなければなりません。そのうちに会社名を略したり、『株式会社』をつけ忘れて……表記の揺れも出ていました」
手間も省きたいし、データの正確性も保ちたいという思いから、同じ基盤に統一されたツールを探し、数社のものを比較検討しました。
「ホットプロファイルを選択した理由は、ユーザーインターフェースの良さです。機能がたくさんあって難しいツールは、現場で多分使いこなせないだろうなと思いましたので、わかりやすさを重視しました。さらに開発のロードマップを教えていただけたのもありがたかったです」



どんな機能がいつ頃加わるかの予定が前もって分かったり、逆に神沼氏の方から改良してほしい点を伝えたり……といったやりとりも選択の後押しになりました。

「導入にあたって、ハンモックのカスタマーサクセス担当の方にデータのつくり方などを教えていただいたり、場合によってはデータを作っていたり、利用者へのレクチャーをしていただいたり、かなりご支援いただきました」

サポートの面も評価されました。

導入の効果

手間削減に加えて、 製品サイトのフォームとの連動や、 必要な営業数字の把握など便利さを実感

名刺管理はシンプルなので、スキャンすればデータベースになるということで、これまで名刺管理ツールを使っていなかった社員もすぐに使いこなすことができました。名刺データの量は圧倒的に増えました」

名刺管理、MA、日報管理、案件管理すべての機能を一度に使い始められたわけではありませんが、段階的に活用範囲を広げてきました。最初にすぐ活用されるようになったのが、名刺管理でした。以前は、名刺管理はトップマネジメント層だけが使い、営業の中で使いたい者は個人的に無料の名刺管理アプリなどを利用していたので、ホットプロファイル導入後、会社の共有資産としての名刺データ量は格段に増えました。

「営業日報は、ホットプロファイルを導入してすぐに使ってますね。名刺管理と連動しているので顧客情報を入力することなく登録できるようになり便利になりました。

MAツールも活用しています。メール配信やWebアクセス解析はもちろん、我々が今注力している製品の製品サイトのお問い合わせフォームとして、ホットプロファイルのフォームをそのまま埋め込んで使っています。それによって、そのサイトから入ってきた問い合わせのリード情報が直接ホットプロファイルに入るので、インポート作業が要らない点が特いいですね」

複数のツールが1つの基盤で連携している良さを実感しています。

最後に利用を開始したのは、案件管理でした。日々変わるデータ、どのタイミングで切り替えるかという問題もありましたし、現場の営業にとってはデータ入力のメリットを感じづらい面もあったからです。

「ホットプロファイルで案件管理をするようになって、管理側の手間はかなり省けました。Excelで管理していたときは、営業会議の資料作成は、各営業が最新の状態で修正したデータを集めてからやっと集計作業

を開始できるため、かなりの負担がかかっていました。ホットプロファイルなら、会議前までに各自がデータを修正しておけば集計作業を行うことなく、すぐに営業活動状況を確認できます。例えば個人ごとの第1クォーターの実績がどうだったのか、目標に対してどのくらい達成したのか等、さっと確認でき便利です」

営業が数字やステージを変更すれば、新たな加工作業をしなくても、そのまま自動的に反映されます。毎週、毎週、場合によっては毎日刻々と変わる数字を見ていく必要がありますが、それがかんたんに見られるようになりました。突発的に上層部から、先月のこの人の売上を知りたいなど、急に数字を出さなければならないときも、すぐに出せます。手間なく迅速に必要な数字を見て判断できるため今まで以上にスピードのある営業活動ができるようになりました。



今後の展開

ホットプロファイルでの案件管理の徹底で、 データ活用を推進

「各営業担当にとってメリットがあると周知徹底していくことが、これからの課題かなと思います」

ホットプロファイルでは、案件と営業訪問をセットで全部管理できますから、営業自身も「あの時どうい話をしたか」とか、「こういう宿題をもらって帰ってきた」など、今まで埋もれがちだったものをすべて可視化できます。管理側がホットプロファイル上で案件の状況を把握できるだけでなく、現場の営業自身にもメリットがあることを理解してもらうことで、よりまめな入力、データの活用を進めていきたいと考えています。

ユーザーデータ



株式会社 インフォメーション・ディベロプメント

設立：1969年10月(2019年4月持株会社制への移行)

資本金：4億円

社員数：1,752名(2019年3月31日現在)

URL：<https://www.idnet.co.jp/>

事業内容：コンサルティングからソフトウェア開発、システム運営管理、システム基盤開発、クラウド、サイバーセキュリティ、先端技術まで、トータルなITサービス

取材日：2019年7月