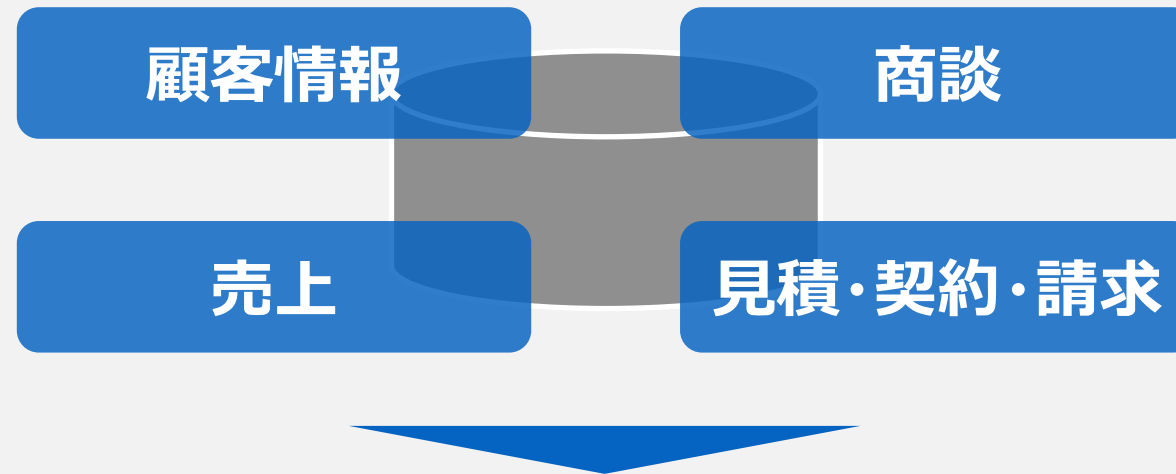


Salesforce保守・活用支援 サービス概要資料

WeLearn株式会社

Salesforce導入のメリット

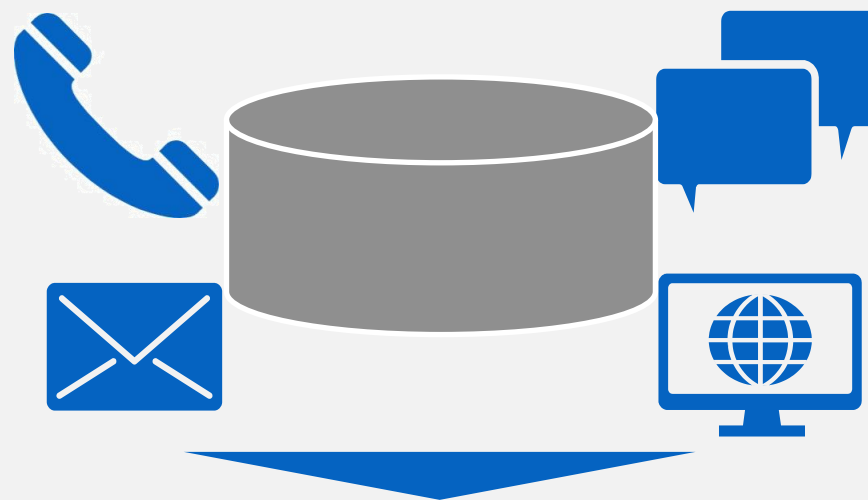
主なメリット① 営業活動の効率化が図れる



- ✓ 営業活動における情報をすべてSalesforceに集約させることで、商談の受注から契約・請求までの業務をシームレスに行える
- ✓ 過去のデータをもとに、商談の受注確度予測、売上予測を行える
- ✓ 情報を一元管理することで、経営判断に必要なデータ分析が簡単に行える

Salesforce導入のメリット

主なメリット② 顧客管理・カスタマーサポート業務の効率化が図れる



- ✓ あらゆる窓口からの問い合わせを一元管理し、オペレータのリソース管理が行える
- ✓ 顧客との過去のやり取りや注文情報へ簡単にアクセスでき、スムーズな対応ができる
- ✓ 対応マニュアルを担当者間のノウハウ共有が迅速に行える

Salesforce導入後のよくある課題

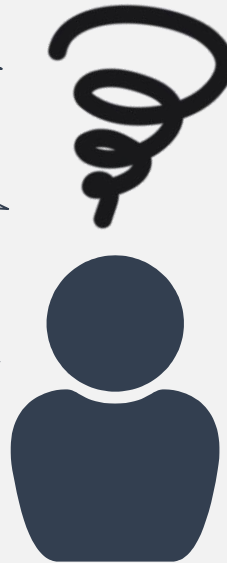
いざSalesforceを導入したものの、多くの課題に直面...

使い方がわからず、
ユーザがデータを入力しない

かえって業務負荷が上がっている

システム管理者がいない

費用対効果が出せていない



導入して満足してしまい、
その後の活用が進まない

情報が埋もれてしまい、
見たい情報が見つけれない

機能修正、設定変更のやり方が
よくわからない

期待していた業務改善が
できていない

Salesforceを導入するだけでは売上はUPしない
導入効果を生み出すには、活用の定着化が最重要

Salesforce活用見直しプラン

導入企業の多くは、Salesforce運用に知見のあるパートナー企業のサポートを受けています

WeLearnではSalesforce導入済のお客様向けに、保守・定着化支援サービスをご提供！

- ・ 課題ヒアリングから最適な使用方法をご提案し、実装を行います
- ・ 実装後は、継続的な利用定着に向けた保守サポート対応も可能です
- ・ Salesforce認定資格を**3つ以上保有**する社員が担当します
- ・ バイリンガルのエンジニアも多数在籍しており、英語をはじめとした**外国語対応も可能**です

課題把握

- ✓ 業務ヒアリング
- ✓ 環境調査
- ✓ 問題点の洗い出し
- ✓ 目的・ゴールの設定
- ✓ ご要望の確認

設計・実装

- ✓ 実装方法検討
- ✓ システム設計
- ✓ プロトタイプ作成
- ✓ 実装・機能構築
- ✓ デモ実施
- ✓ 本番環境適用

運用保守

- ✓ 照会対応
- ✓ 設定変更
- ✓ トレーニング支援
- ✓ マニュアル整備

Salesforce活用見直しプラン <料金表>

サービス内容		3ヶ月プラン	6ヶ月プラン	1年プラン
主な作業内容		・ 業務ヒアリング、課題の洗い出し、要件定義 ・ 標準機能を使用した設計、実装 (項目追加、レコードタイプ追加、オブジェクト作成、プロファイル変更、フロー作成、リストビュー・レポート・ダッシュボード作成など) ・ 設定変更作業 ・ データインポート ・ 利用定着化支援 (照会対応、トレーニング支援、マニュアル整備など) ※VisualforceおよびApexによる開発作業を伴う場合は別途お見積り。 ※CRM Analyticsのご相談も可。		
メンバー		チームで対応		
作業場所		リモート		
Web会議		2回 / 月	2回 / 月	4回 / 月
スポット作業		1回 / 月	1回 / 月	2回 / 月
訪問対応		×	×	90分 / 月
価格	10h / 月	100,000円～		
	20h / 月	200,000円～		

主な保守対応事例

事例① 広告代理店A社

- Sales Cloud機能の改修
- free for Salesforceの導入

事例② 地質調査B社

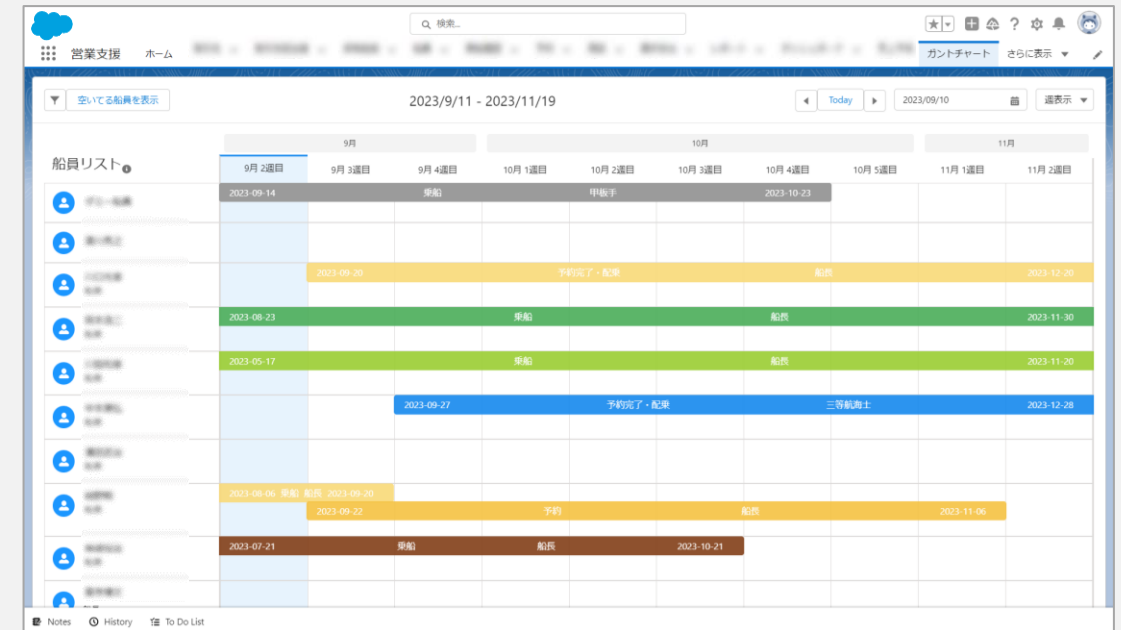
- Sales Cloud機能の改修
- 帳票作成機能の導入

事例③ 船舶・船員管理C社

- Experience Cloudの改修
- Sales Cloud機能の改修
- CRM Analyticsの改修

さらに！

WeLearnが作成した独自機能として、
多くの企業様がガントチャートを採用



Lightning Web Component (LWC) により、ガントチャート機能を実現
プロジェクトや商談の進捗状況を一覧で可視化することができます

①人事業務をSalesforceに集約

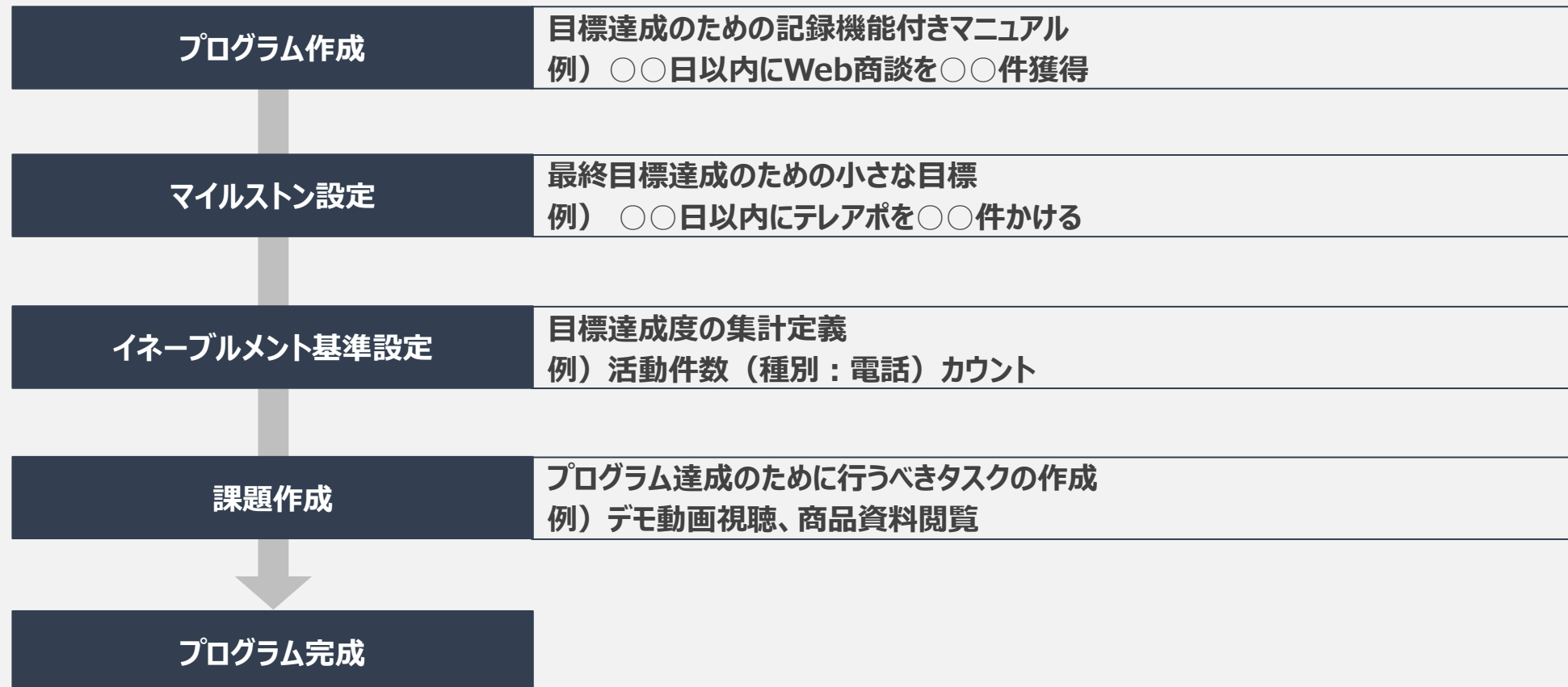
The diagram illustrates the integration of Salesforce with various HR processes. At the center is a blue cloud labeled "salesforce". Surrounding it are seven light blue ovals, each connected to the central cloud by a blue line. The ovals are labeled: 採用 (Recruitment), 入社 (Onboarding), 研修 (Training), アサイン管理 (Assignment Management), 評価 (Evaluation), 資格・スキル (Qualifications & Skills), and 退職 (Resignation).

Two screenshots of the WeLearn HR system are shown. The left screenshot is titled "採用状況の管理" (Recruitment Status Management) and displays a table with columns for 採用 (Recruitment), 応募方法 (Application Method), 採用状況 (Recruitment Status), ポジション (Position), エンジニア (Engineer), and 最終更新日 (Last Updated). The right screenshot is titled "アサイン状況の管理" (Assignment Status Management) and displays a table with columns for アサイン (Assignment), アサイン状況 (Assignment Status), アサイン内容 (Assignment Content), アサイン日 (Assignment Date), and 終了予定日 (Expected End Date).

【ご紹介】WeLearnのSalesforce活用方法

②人材育成にEnablementを利用

新入社員のオンボーディングとして、業務ノウハウ習得を目的にEnablementを活用
Enablementは、ユーザの営業生産性最大化を促す便利なSalesforceの標準機能です



**Salesforceの運用に関してお困りごとがありましたら
ぜひWeLearnまでお気軽にお問い合わせください！**



welearnmktg@welearn.co.jp



<https://www.welearn.co.jp/top/>