

PEGA SALES FORCE AUTOMATION

生産性の向上可視化の促進案件クローズまでの時間短縮

概略

主な課題

従来のセールス・フォース・オートメーション (SFA) は、データ収集が主であり、企業内システムや、営業プロセスとは断絶されていました。担当営業は結局のところ、手で作成した集計表、報告書、業績予測を使用していました。その場合、営業手法に一貫性がなく、営業プロセスを事業部、地域、顧客、営業チーム、担当営業などの変化に適応させてゆくことが困難でした。

ペガのソリューション

Pega Sales Force Automationは、営業ライフサイクルのすべての段階において成功を促進します。ペガだけが、インテリジェント・ガイダンスの提示や、リード段階から成約に至るまでのタスクの自動化、営業プロセスに則った俊敏性を提供します。ペガを利用すれば、複数の事業部、製品、チームメンバー、地域、アカウント、チャンネルにわたる営業プロセスを素早く標準化でき、特殊な状況にも迅速に対応できます。

営業プロセスの主導

データを収集するだけのこれまでのSFAアプリケーションとは異なり、Pega Sales Force Automation (Pega SFA) では、営業を企業の中核に位置づけます。ペガを利用することで手作業をなくし、既存システムの価値を最大化できます。これにより、業務の遂行上必要となるすべての人やシステムをシームレスに結び付け、滞りなく仕事を進めることができます。お客様の事業に合った営業プロセスを簡単に構成し実行することが可能です。

ペガは、潜在顧客調査、リード割り当て、営業ステージの促進、そして成約に至るまで、営業プロセス全体を自動化します。ペガは、従来のSFA機能をすべて網羅すると同時に、BPM (ビジネスプロセス管理) 機能を活用して、すべてのオポチュニティーをインテリジェントに管理します。Pega SFAはクラウド上、オンプレミスのいずれでも利用可能です。Pega SFAは、営業サイクル全体を真にサポートする唯一のソリューションです。(高い採用率、お客様との強固な関係構築、売上向上)

- **営業効率の向上** 営業効果を最大化します。ペガは、複雑な営業プロセスの中で、担当営業が次に取るべき行動を示し、取引成立と顧客関係構築を実現します。
- **生産性の向上** 動的ルールにより、標準的な営業プロセスが自動で変更され、その時々状況が反映されます。これは、営業プロセスを複数のバージョンとして管理するのではなく、担当営業が個別に手作業を実施するのでもなく、実現することができます。
- **可視化の促進** Pega SFAは、既存システムとの接続が容易であるため、取引成立に必要なすべての人、データ、システムを統合することができます。これにより、売上予測の信頼性も高まります。
- **成約にかかる時間を短縮** ペガのBuild for Change®技術を使用すると、コーディングやカスタマイズ無しで、営業プロセスを容易に作成 / 調整できるようになります。変化し続ける市場、製品、組織構造、営業目標に合わせて営業プロセスを素早く変更できます。

PEGA SALES FORCE AUTOMATION

ペガの優位性

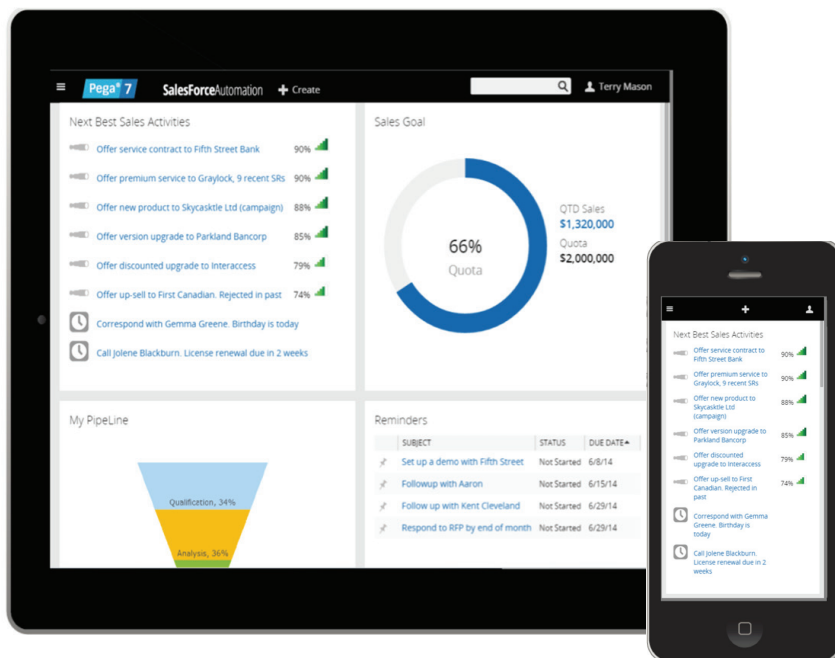
ペガだけが、一貫した営業方法論の適用と、個別の状況に合わせた営業プロセスの動的変更を両立させることができます。

- ルールに基づくビジネスプロセスが、現時点のデータによってオポチュニティーの評価を行い、必要に応じて上層部へのレター提出や電話など、最適な行動やタスクを推奨してくれます。
- 状況に応じてプロセスを最適化できます。例えば、担当営業、事業部門、見込み顧客、製品、チャンネル、地域、法令、その他ユーザーが定義した条件によって、プロセスの最適化が可能です。
- E2Eのケース管理によって、複雑なマルチスレッド営業プロセスを実行でき、すべての営業ステージでベスト・プラクティスの方法論を適用することができます。
- リードとオポチュニティーの割り当て、営業ステージ管理、文書作成、ターゲット・アカウント報告などをすべて自動化することで、人間が行う手作業を最少化できます。
- 過去の活動履歴や今後の活動を含む、営業プロセスの全体像を把握できます。
- 統合されたチャンネル管理によって、担当営業はSNSやモバイルを含む様々な手段を使って、顧客とのコミュニケーションを図れます。
- ペガのプラットフォームは、営業プロセスを社内システムや社内プロセス（マーケティング、カスタマーサービス、契約など）とシームレスに接続することで、自動化を促進します。

- 営業マネジメントは慣れ親しんだオフィスツールを使って、ビジネスルール、プロセス、タスクの割り当て、エスカレーション、ユーザーインターフェース、アクセス権、その他主要なコンポーネントを、SFAソリューションにコーディング無しで構築することができます。

SFAの主な機能

- アカウント管理およびコンタクト管理
- リード管理およびオポチュニティー管理
- アカウント、コンタクト、組織、オポチュニティーの360度ビュー
- Eメールやミーティング・キャプチャのためのマイクロソフト Outlook統合
- キャンペーン
- コール・スクリプト、Eメール、手紙などのテンプレート
- ナレッジ・マネジメント
- SNSサイトとの連携
- モバイル・ポータル表示
- テリトリ管理、営業チーム管理
- マネジメント・ダッシュボードと業績予測



Pega Sales Force Automationにより、洗練された営業プロセスを組織内で制御できるようになり、持続的な利益関係構築を生み出すことができます。