営業活動の『ブラックボックス化』にお悩みの経営者様向け

営業はDXで変わる！

業務効率の向上
顧客満足度の改善
売上アップ
生産性の向上
競争優位性の向上
新しい価値の創出



企業のDXを成功させるには？DX成功のポイントをご紹介

人手不足
経験不足
引継ぎ
人材育成

Case 1

前担当の部署変更や離職

顧客の引継ぎに際しての困った『あるある』

- ☑ 前の担当者が提出した書類の控えが見当たらない
- ☑ 前の担当者が実施したやり取りや提案がわからない
- ☑ 前の担当者が出した見積の方が安かった

長い時間をかけて作ったお客様との信頼関係が・・・



Case 2

担当顧客の増加

営業訪問時の困った『あるある』

- ☑ 準備不足で顧客の質問に答えられず注意を受けた
- ☑ トラブルなどの情報共有されておらずお叱りを受けた
- ☑ 前の担当者の方が良かったと言われてしまった

『知ってくれている』ことが信頼につながるからこそ →

営業活動のDXとは

営業活動のDXとは、デジタル技術やデータを活用して顧客情報や行動を見直し、自社の営業プロセスを再構築して**『競争優位性を確立する』**ことです。

Case 1 顧客の引継ぎに際しての困った『あるある』

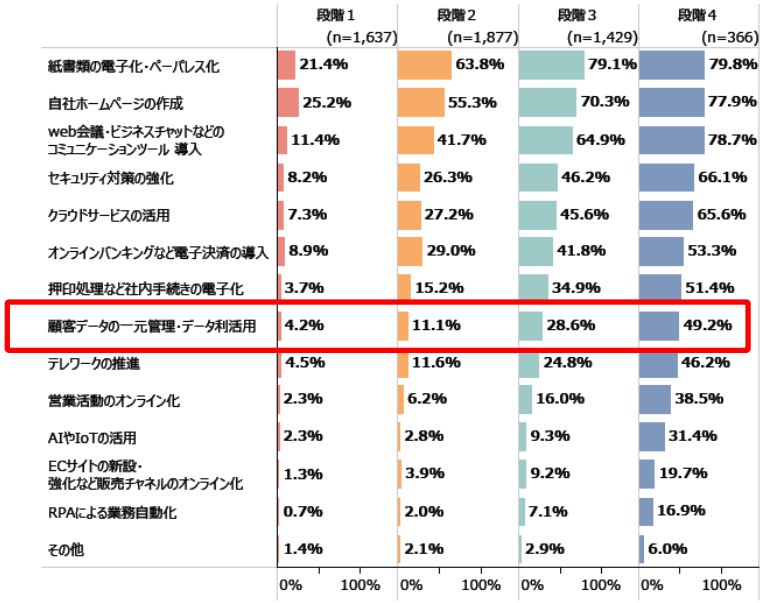
Case 2 営業訪問時の困った『あるある』

【Case1】や【Case2】のようなことを『良くある単純なミス』ととらえるのではなく常に起こる可能性のある**「リスク」**としてとらえることで常日頃からチームや組織内で業務に関する情報共有を徹底するなど
この仕事・顧客は**「この人にしか分からない」**というような**属人化（ブラックボックス化）**を防ぐことにもつながります。

これからの時代、労働人口の減少が進むことで人材と時間の確保はさらに重要度を増すと考えられます。
限られた人材で最大の効率を上げるため、**営業DX**は避けることができない喫緊の**『経営課題』**といえます。

営業活動のDXの効果

第1-4-46図　DXに向けた取組内容（DXの取組状況別）



段階4	**デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる状態** （例）システム上で蓄積したデータを活用して販路拡大、新商品開発を実践している
段階3	**デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態** （例）売上・顧客情報や在庫情報などをシステムで管理しながら、業務フローの見直しを行っている
段階2	**アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態** （例）電子メールの利用や会計業務における電子処理など、業務でデジタルツールを利用している
段階1	**紙や口頭による業務が中心で、デジタル化が図られていない状態**

図は、DXに向けた具体的な取組内容を、DXの取組状況別に見たものです。
これを見ると、いずれの段階の企業においても、**「紙書類の電子化・ペーパレス化」**や「自社ホームページの作成」に取り組む企業が多いことが分かります。

特に**「顧客データの一元管理・データ利活用」**や**「営業活動のオンライン化」**といった取組に関しては、取組状況が段階2以下の企業と段階3以上の企業との間で取組比率の差が大きく、**DXの推進やビジネスモデルの変革に効果の高い取組である**ことが示唆されています。

中小企業白書2024年版より抜粋



資料：㈱帝国データバンク「中小企業が直面する外部環境の変化に関する調査」
中小企業白書2024年版より抜粋
（注）1. DXに向けて実際に取り組んでいる内容について「特になし」と回答した企業を含む合計に対する割合を集計している

営業DXのはじめかた

多くの営業組織が抱える「営業の属人化（ブラックボックス化）」の問題を解消するためには、顧客データを入力するだけではなく、営業現場で活用されることが不可欠です。

従来のExcelで管理するというやり方もありますが


顧客データ.xlsx

△ 過去の履歴がわからない
△ 上書き保存してもどこを変えたかわからない
△ 分析がしにくい
△ 簡単に複製できてしまい持ち出されてもわからない
△ 外出時にスマートフォンなどで気軽に確認できない

顧客管理システムはクラウド型がおすすめ！

○ 顧客データを一元管理できる
○ どこからでも入力できる
○ 情報漏えいリスクを軽減できる
○ 外出先から気軽に訪問履歴を確認できる
○ 分析しやすく戦略が立てやすい



SFAで「営業を見える化」する

SalesForce Assistant

「業績を上げ、営業現場・顧客情報を可視化する」真の営業支援(SFA)・顧客管理(CRM)システム

NI Consulting

日々の日報入力を通じた案件・商談管理や顧客情報管理を実現する営業支援・情報共有ツールです。
AI秘書によるアシスタント機能で、営業の業務負荷を軽減するとともに、システム運用定着を図ります。
営業スタイルに合わせた商品群で営業活動をアシストし「営業の見える化」を実現します。

SFA
営業支援

営業力強化で
業績UP

CRM
顧客管理

顧客接点を
整備して
顧客満足度
向上

Mobile
モバイル

iPhone
Android
タブレット
でも使える

Assistant
AI秘書

AI秘書が
営業担当者を
サポート



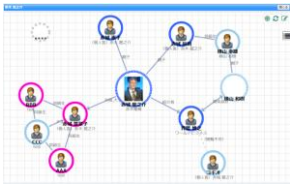
一度の訪問を最高の活動に
チャンスをつかみ・リスクの芽を摘む

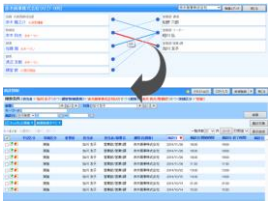
15,000社超の企業に対し、現場情報収集システム「SFA」を提供してきたNIコンサルティングだからできる、経営の可視化

顧客情報と名刺情報

顧客情報と一緒に名刺情報(パーソン情報)の管理の可能です。
属人化しがちな名刺情報を会社で共有できます。









顧客を多角的に「見える化」

情報と商談情報

顧客情報の情報参照ボタンは、その顧客に関する営業情報の引き出しになります。
顧客に関するすべての商談が時系列に表示されます。



商談と活動を「見える化」



名刺の電子化と入力

名刺を持って帰ってスキャンして手入力という作業を効率化！
複合機を使っていただいた名刺情報をSFAと連携することが可能です。

複合機

MEAP クラウドスキャン
for NI Collabo



簡単操作で複合機から直接クラウドシステムに
スキャンすることができます！



バスケット経由で
名刺データとして登録

AI-OCR対応





OCR機能があるのーから入力しなければ
ならない手間がありません

面倒な顧客登録もこれで簡単！

営業DXの本命！-AIの活用-

生成AIを利用した「SFA GenAIオプション」が登場！



第一弾は「履歴サマリー」機能！随時追加を予定しています

第一弾は「履歴サマリー」機能！

先輩から引き継いだ顧客に訪問
部下との同行
久しぶりの訪問や急な問い合わせ

→ AIで要約した活動履歴を確認

登録された商談情報などの履歴情報を読みやすい文章量でさっと確認できるため、履歴や関連情報の確認の**工数削減**が見込めます。
また、履歴を見たり共有する習慣がつくことで、簡単に済ませがちな日々の活動入力の内容が**より有効な情報の集積**にもつながります！

AIを活用し、情報で先手を取り顧客の信頼の獲得へ！

営業DXから経理DXも！



Fax
Scan

- FAX Viewer
- バスケットオプション

- ワークフロー
- 経費精算
- パーソン情報
- 支払管理
- 文書共有管理
- ナレッジ・コラボレーション
- 電帳法ストレージ



ご相談ください！

営業DX相談会実施中！

営業活動や管理に関する現状やお困りごとのヒアリング（約15分）
→ DXツール/サービスのご案内 デモの実施、意見交換（約45分）

ご予約（調整アポ）はこちらから

https://booking.receptionist.jp/cmj-dxa-consultation-2-1/60min

テーマ・キーワード	相談会メニュー
名刺管理、顧客管理、商談管理、営業生産性の向上	顧客管理・商談管理・営業支援ツールのご案内
見積書作成、見積書の共有	見積書作成のデジタル化ソリューションのご案内

1to1オンライン相談会について

「市場動向」「法改正」などの外的要因のご案内から、現状/リスクの可視化、ITツール/サービスのご案内、意見交換といったお客さま個別の相談会を、キヤノンマーケティングジャパンの『DXアドバイザー』が、オンラインにて実施させて頂くことが可能です。

お客さまのご都合の良い日時に合わせて実施可能ですので、よろしければ、まずはお話聞かれてみませんか？