

プロダクト			
営業	Sales Cloud	マーケティング	Marketing Cloud
サービス	Service Cloud	コミュニティ	Community Cloud
基盤・アプリ	App Cloud	分析	Wave Analytics



エディション	
Lightning Professional (PE)	企業が業務を行うために必要とされることが想定できる範囲で必要最低限の機能群を提供
Lightning Enterprise (EE)	複雑なビジネスロジックや外部システムとの連携を含む業務を想定した機能群を提供
Lightning Unlimited (UE)	EEエディションの全オプション機能を提供

MKI提供サービス内容

①ライセンス販売（IT基盤の提供 IaaSからPaaSまで）

- SalesCloud
- ServiceCloud
- Force.com

②ライセンス付帯サービスの提供

- ベーシックサポート（メールフォームでの一次問合せ）
- デモ環境の提供と有償運用トレーニングの実施
- 導入・構築支援、カスタマイズ支援、ツール提供

③Salesforce関連の受託開発（アプリケーションの提供）

- フロント画面開発
- 導入コンサルティング
- 基幹システム連携など含む開発

MKI ONEクラウド ～All in Oneでお客様に新しいワークスタイルを提案～

MKIは、それぞれ価値のあるソリューションをワンストップで提供します。



ビジネスの基本プロセスに変革をもたらす電子署名ソリューション



サブスクリプションビジネスを支援する販売プラットフォーム



ビジネス利用に最適な、容量無制限の法人向けファイル共有基盤



複数のクラウドサービスを1つのIDで利用できる、シングルサインオンサービス

※このカタログに記載の会社名、製品名は、それぞれ各社の商標および登録商標です。※このカタログに記載されている内容は予告なしに変更する場合があります。

【お問い合わせ先】



三井情報株式会社

〒105-6215 東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー

製品・サービスサイト: <http://mki-cloud-portal.biz/> コーポレートサイト: <http://www.mki.co.jp/>

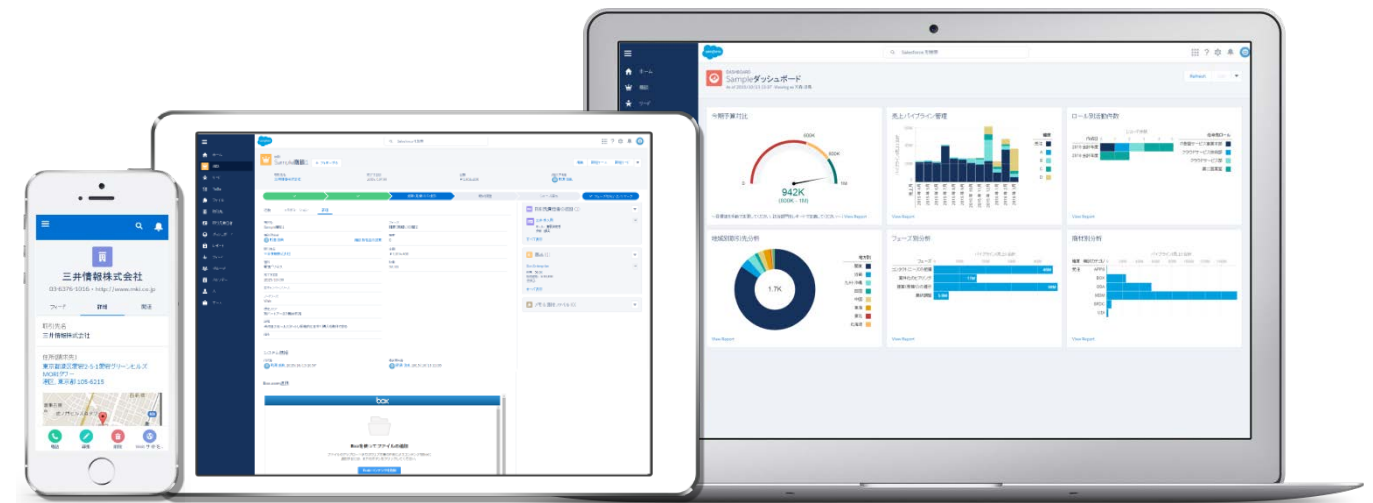


お問い合わせはこちら
E-Mail: sales@ml.mki.co.jp



世界でもっとも利用されている 顧客管理・営業支援アプリケーション

セールスフォース・ドットコムは、企業と製品、パートナー、従業員、そしてお客様をこれまでとまったく違う新しい手法でつなぐ、革新的な技術を提供します。



課題 解決と業績アップへの近道

各フェーズで売上アップの妨げとなっている課題をSalesforceが解決。会社が変わるチャンスです。

CHECK POINT 1
見込み客獲得フェーズ

見込み客を取りこぼしていませんか？

CHECK POINT 2
提案・受注フェーズ

“売れるチャンス”を逃していませんか？

CHECK POINT 3
受注後フォローフェーズ

受注したら安心していませんか？

三井情報株式会社

営業、サポート、マネージメント — すべてをひとつのカスタマープラットフォーム実現 —



■ SalesCloudの導入の効果

- ☑ 業務を効率的に
引継ぎ業務の大幅時間短縮、報告の簡素化
- ☑ 情報共有をスムーズに
提案資料の共有による資料作成の時間短縮、上司・同僚・他部門からのアドバイスが活発かつ迅速に
- ☑ 自ら気づき動ける
ビューおよびダッシュボードを利用したセルフマネジメント

■ ServiceCloudの導入の効果

- ☑ オペレータの対応速度
マルチチャネル対応のシステムにより情報を集約化
- ☑ お客様の潜在的なニーズの把握を実現
電話問合せだけでなく、facebookやtwitterといったSNSからも情報を集約可能
- ☑ モバイルの活用
移動先でもモバイルからのServiceCloudへアクセス

CHECK POINT.1 見込み客獲得フェーズ

見込み客を取りこぼしていませんか？

課題 過去の見込み客の情報がない

解決 すべての情報を1つに束ねる

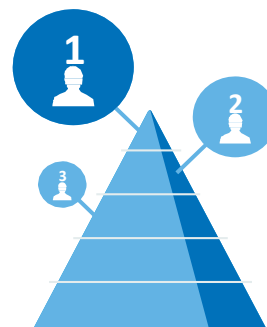
見込み客に関するすべての情報を1つの場所に集約。誰もが速やかにアクセスできる環境を実現することで、顧客の行動履歴やニーズを瞬時に把握できます。



課題 会社にとっての重要な顧客が把握できない

解決 多様な切り口で顧客をセグメントする

さまざまな条件で顧客を絞り込み、顧客ランクを自動的に分類。受注確度の高い顧客を効率よく抽出し、売上に繋がる効果的なアプローチを可能にします。



課題 見込み客に情報発信する時間がない

解決 一括でメール配信する

条件に応じた顧客の抽出とメールの一括送信を自動化。セミナーの案内や未接触の顧客へのメールなど、タイムリーで効果的な情報発信が簡単に行えます。



CHECK POINT.2 提案・受注フェーズ

“売れるチャンス”を逃していませんか？

課題 営業担当者ごとに受注率にバラつきがある

解決 売上に繋がるヒントやノウハウを共有する



商談情報を可視化して対応の遅れやモレを防ぐと共に、受注や失注に至った経緯を容易に追跡できれば、次にすべきことや確認すべきことも一目瞭然です。

課題 商談マネジメントがタイムリーにできない

解決 商談情報は常に最新の情報を保つ

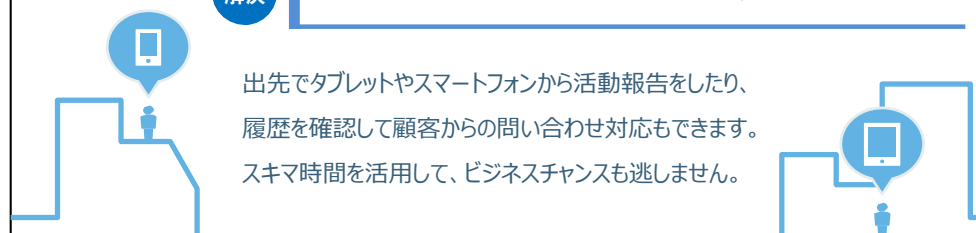
営業活動に関する情報を一元化し、進捗状況をリアルタイムに管理。気になる商談はフォローしておけば、変化を瞬時に捉えて的確なアクションにつなげられます。



課題 業務に必要な情報に、社内ではアクセスできない

解決 モバイル活用でフットワークを軽くする

出先でタブレットやスマートフォンから活動報告をしたり、履歴を確認して顧客からの問い合わせ対応もできます。スキマ時間を利用して、ビジネスチャンスも逃しません。



CHECK POINT.3 受注後フォローフェーズ

受注したら安心していませんか？

課題 訪問すべき顧客を訪問できていない

解決 自動アラートで抜けや漏れをカバーする

顧客セグメントごとに設定した訪問のタイミングをシステムが自動的に通知。発注から長期経過している顧客リストを抽出すれば、訪問先が見えてきます。



課題 要望やクレームを蓄積・活用できていない

解決 良い話も悪い話も漏れなく可視化する

顧客の要望や不満を分析し、適切な部門に速やかにフィードバック。顧客満足度やブランドイメージの向上、販売機会の獲得、競争力の強化などを実現します。



課題 他部門との情報共有がスムーズに行えない

解決 情報資産は独占しないで、みんなで使う

顧客に関するすべての情報を1カ所で管理。誰もが同じ情報を参照できることで、部門間でのコミュニケーションや連携がスムーズになります。

