

事例紹介 Siebel 導入プロジェクト

お客様

不動産開発・販売会社 SFA

◆企業規模

- 業種：不動産開発・販売
- 年商：約3,554億円（12年度）
- 従業員数：約1,080名（15/03/31時点）

◆プロジェクトの目的

- 販売業務の効率性・顧客対応品質の向上
- 膨大な顧客情報・物件情報の有効活用
- システムの可用性、保守容易性、拡張性の向上

◆お客様が抱える課題・問題点

1. 現行システムの機能不足、機能陳腐化による非効率なオペレーション、手作業の増大
2. 戦略策定における情報活用不足
3. 取扱データ量が増えた事によるレスポンス低下、プログラム構造の複雑化による改修工数の増大、テクノロジーリスク

◆問題解決の方向性

- 現行業務見直しによる重複作業の回避、手作業や紙主体業務の削減
- 先行事例などを参考にした独自の販売業務の定義
- 情報精度・鮮度の向上、情報共有の推進、効果的な情報分析
- 高い可用性、保守容易性、機能拡張性を実現できるシステム基盤の整備

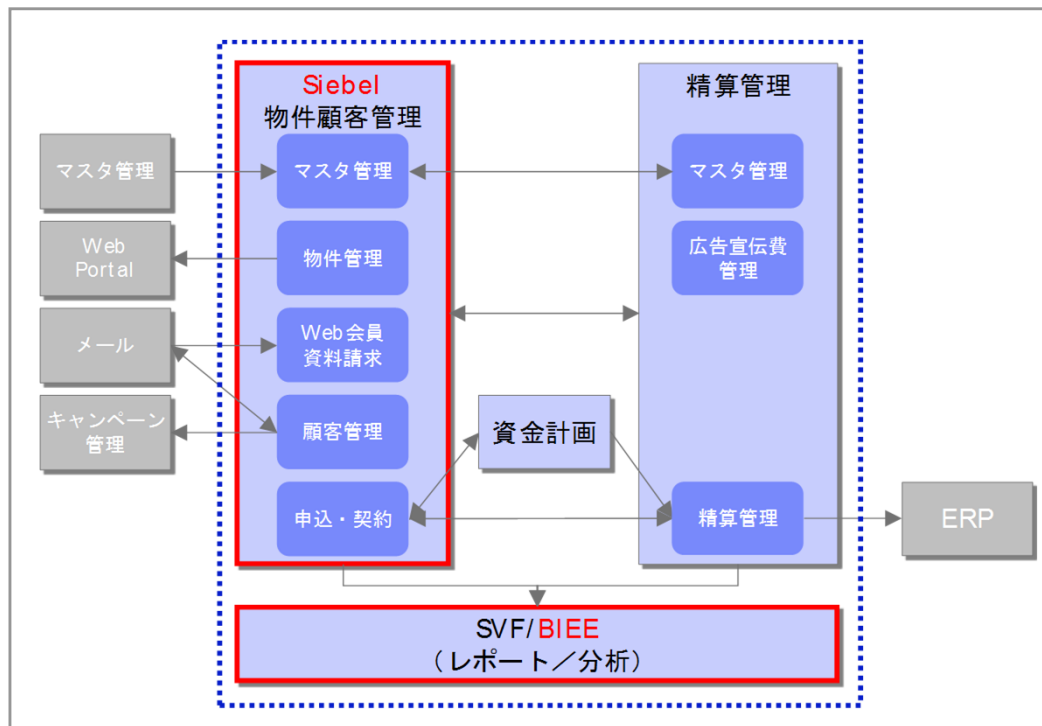
◆期待効果

- コスト削減、顧客満足度向上
- 売上拡大
- システムに係るQCD(品質・コスト・スピード)の向上

◆ソリューション選定理由

- マーケ/サービス領域含めて統合可能な幅広い機能性
- 本格的なBI機能との高い親和性
- 長年の実績と将来に渡るソリューションの継続性

◆ソリューションイメージ



◆プロジェクト規模

- 導入モジュール: Siebel CRM Base / BI Apps
- 使用ユーザー数: 900
- 導入期間: 22ヶ月
(計画/要件定義/設計・開発/テスト・移行・本稼働支援)

◆Why IBM?

- 同業他社事例の活用
- 不動産販売プロセスに精通したプロジェクトメンバの参画
- 豊富なSiebel導入実績
- 計画フェーズから開発・導入までの一貫したプロジェクト推進力、管理力