

製造業における営業オペレーション改革の推進 ～IBMのOracle Sales Cloud導入コンサルティングサービスのご紹介～

多くの製造業では、テクノロジーの高度化や顧客ニーズの変化/多様化に伴って、より複雑で多くのバリエーションの製品を取り扱っており、今まで以上に業務オペレーションを効率化することで競争力強化を図る必要に迫られています。

IBMでは製造業の営業オペレーション領域において、より効率化を進め迅速な経営判断を可能にするコンサルティングとソリューションをご提供します。

企業の競争力強化を阻む非効率な営業オペレーション

営業領域においては、非効率な業務オペレーションにより競合企業に対する競争力強化が進んでいない現状があります。

<営業領域の課題>

- ▶ **煩雑な予実管理による経営判断の遅滞**
 - 予算と実績の管理の多くが手作業のため、タイムリーな経営への報告が出来ず経営判断が遅れる
- ▶ **顧客(取引先)情報の不統一**
 - 事業単位、或いはシステム間で顧客情報がバラバラであったり、コード体系が統一出来ていない
- ▶ **営業事務の負荷が高い**
 - 事務処理負荷が高いため、営業が顧客対面業務に十分な時間を確保出来ていない
- ▶ **複雑な製品構成と規定外の値引対応**
 - 製品の構成作業や見積作業、売価決裁などに多くの時間が費やされている
- ▶ **非効率なままの営業リソース配分**
 - 営業・販売状況に応じた適正かつ柔軟な営業リソース配置が出来ていない

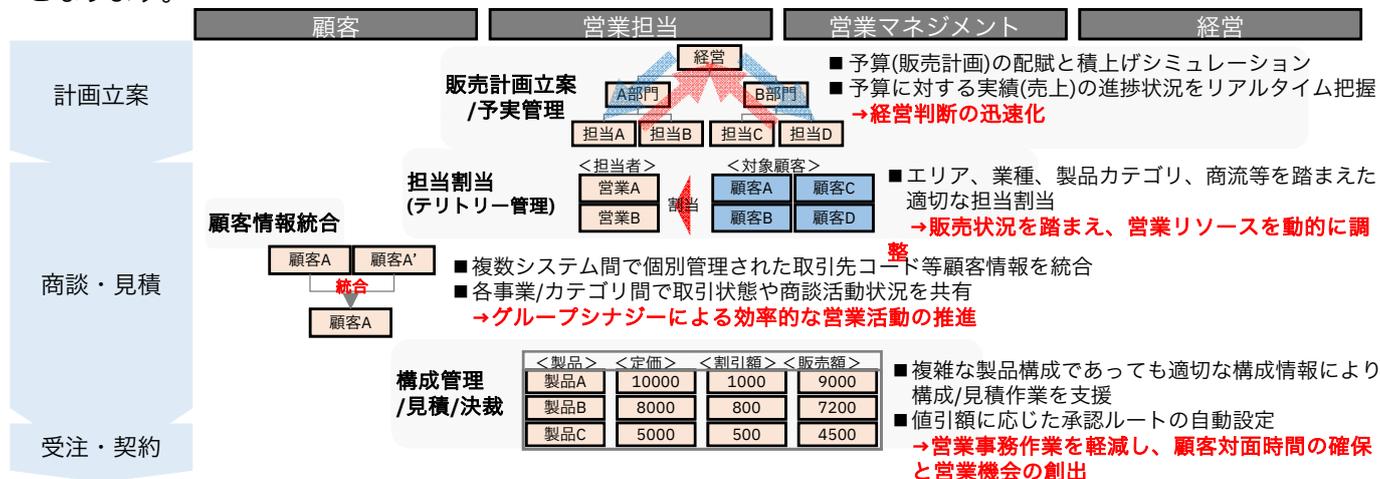
- 経営判断の遅滞
- 営業効率の低下
- 営業機会の損失
- 営業利益率の低下
- 余分な業務コストの発生

企業の競争力低下

迅速な経営判断と効率的な営業活動を実現する営業オペレーション改革

営業オペレーションを見直すことで、販売計画策定時の営業担当者への予算配賦と積上げのシミュレーションと、販売実績進捗のリアルタイムでの把握を可能とし、予実管理の徹底と経営判断迅速化を図ります

また、事業単位やシステム間で取引先コードなど顧客情報の統合を進め、顧客別の取引状況/活動状況の共有とエリアや専門性を加味した営業リソースの動的な調整を行ったり、製品構成を含む煩雑な見積作成支援や値引対応/売価決裁をワークフロー化する事で営業事務作業を軽減して顧客対面の時間と営業機会の創出を図ることが可能となります。

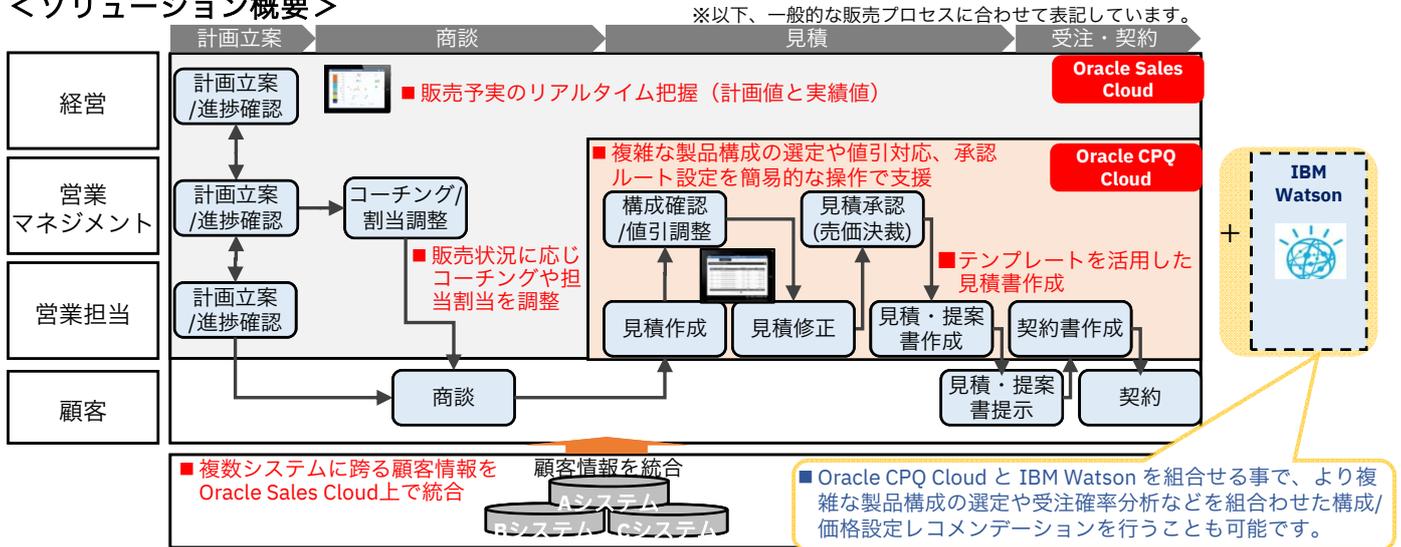


Oracle Sales Cloud + Oracle CPQ Cloudによる営業オペレーション改革

IBMでは、Oracle Sales Cloud と Oracle CPQ Cloud を適切に活用することで、製造業におけるB2B営業オペレーション改革を強力に推進するコンサルティングを行っています。

また IBM Watson をCPQ部分に組合わせて活用する事で、より複雑な製品構成の選定や過去の受注確率分析に基づく最適な見積りにAIを活用することも可能です。

<ソリューション概要>



IBMがお勧めする Oracle Sales Cloudの最適な導入方法

IBMでは、まず貴社の現行オペレーションの課題分析とあるべきオペレーション像の策定を行い、効果試算に基づく適切なロードマップに従って貴社の営業オペレーション改革を進めることを推奨します。

ロードマップではクラウドソリューションの特性を活かし、領域を限定したPOC(Proof Of Concept)による試行導入と効果測定を行い段階的に領域を拡大するなど、貴社のコンディションに合わせた導入方法をご提案いたします。

Oracle Sales Cloud 導入ロードマップ(例)



※上記は、あくまで導入ロードマップの一例です

また、Oracle Sales CloudをSales Cloud、Oracle CPQ CloudをCPQ Cloudと表記しています

Oracle Sales Cloudの導入効果

豊富な実績

海外1,000社以上、国内においても製造業、金融業、サービス業など豊富な導入実績あり。

営業の業務を効率化

- ・ 大手金融機関 営業の事務作業を効率化 **25%減**
- ・ 中堅教育サービス企業 営業活動の無駄を削減 **60%減**
- ・ **売上・成約率の向上**
- ・ 国内大手自動車メーカー 案件の成約率を向上 **15%向上**
- ・ 中堅サービス業 案件の成約率を向上 **15%向上**
- ・ 中堅製造業 導入後6ヶ月で売上向上 **25%向上**

実際の画面デモや、活用ケースなどをご紹介させていただきます。

お問合せ先：ORCLALL@jp.ibm.com

※当資料に記載された情報は、事前の予告なく変更させていただく場合がございます、あらかじめご了承下さいませお願いいたします。

