

営業支援システム導入サービス「SFAスターターパック」を提供開始
～豊富なノウハウと技術力で、導入期間を大幅に低減～

キヤノンMJ ITグループのキヤノンITソリューションズ株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:浅田 和則、以下キヤノンITS)と日本オラクル株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長 最高経営責任者:遠藤 隆雄、以下 日本オラクル)は、オラクルのCRMアプリケーションSiebel CRMを活用した、営業支援システムの短期間・低価格導入を実現したサービスメニュー「SFAスターターパック」の提供を本日より開始します。



「SFAスターターパック」は、オラクルの中堅企業向けパートナー支援プログラム「Oracle Accelerate」において、Siebel CRMを使った営業支援システム(SFA)の導入サービスとして国内最初の認定サービスとなります。キヤノンITSでは、オラクルの「Siebel CRM」によるCRM構築で、流通業界や製造業界などを中心に数多くの開発実績と営業業務に関する豊富な業務知識を蓄積してきました。「SFAスターターパック」では、これらのノウハウを整理した固有の開発方法を用いることで、SFAの導入期間と導入コストを大幅に低減しています。

提供開始にあたり、「SFAスターターパック」により実現される企業の営業革新についてご説明するセミナーを、2010年9月3日(金)に開催します。

サイトURL <http://www.canon-its.co.jp/seminar/20100903crm.html>

<SFAスターターパックの詳細>

「SFAスターターパック」では、パッケージを利用した短期導入手法であるWDS(Workshop:作業分析、Development:設計、Settlement:定着)を採用しています。

まず、検討段階で無償のWorkshopを実施し、財務、営業業務プロセス、顧客関係などの視点にて現状の状態確認を行い、本サービスの適合性を分析します。

Developmentでは、過去のノウハウを集約した設計書/設計標準を使用し、Siebelコンサルタント有資格者がキヤノンITS独自の開発標準に沿った開発を行うことで、作業の増加を排除し、開発期間およびコストの低減を行います。通常10ヶ月以上かかることの多いSFA構築において、主要素となる「顧客管理」「活動管理」「商談管理」を約4か月間で導入できます。

Settlementとして、導入後の定着化に向けた支援サービスをオプションにて用意しています。スターターパック価格には、ライセンス・サーバー・システム構築費用が含まれ、50ライセンスの場合3,500万円から導入が可能です。

<Siebel CRMについて>

Siebel CRMは「顧客主体経営」を実現するソリューションです。既存顧客のロイヤリティを向上するロイヤリティ管理機能、潜在顧客を引き出すマーケティング機能、顧客との直接の接点業務を支えるコールセンターの機能、顧客維持を支えるフィールドサービス機能などを包括的に提供する完全なCRMです。次の段階として部門間の連携を図ることで、SFAフェーズからCRMフェーズへ機能拡張し、スピード経営へ対応していくことができます。Siebel CRMは日本だけでなく世界各国の言語に対応しているため、グローバル展開する企業のCRM構築に最適で、グローバルに事業展開する大規模企業やそのグループである中堅規模企業へと幅広く提案することができます。

*OracleとJavaは、Oracle Corporation 及びその子会社、関連会社の米国及びその他の国における登録商標です。文中の社名、商品名等は各社の商標または登録商標である場合があります。