

Chapter1 はじめに

Chapter2 Mazricaのサポート内容

Chapter3 Mazricaの特徴

Chapter4 利用開始までの全体像

Chapter5 初期設定の手順

Chapter6 運用マニュアルの作成

Chapter7 メンバー招待の手順

Chapter8 導入説明会の実施

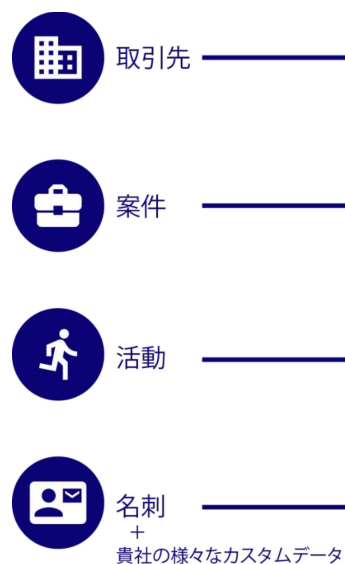
AGENDA

Chapter3

Mazricaの特徴



営業支援ツールはデータの蓄積・活用を強力サポート
属人的な営業活動から脱却し、営業活動を効率化・高度化



- 営業情報の見える化
- 属人化の解消・型化
- ナレッジ展開・組織成長
- 売上予測の精度向上
- 営業成果の向上

多忙な営業パーソンは日々の業務に追われており 営業生産性の向上が急務

66% 営業前後活動

事務作業・資料作成



顧客調査・優先順位付



データ入力



社内会議・研修



34% 営業活動

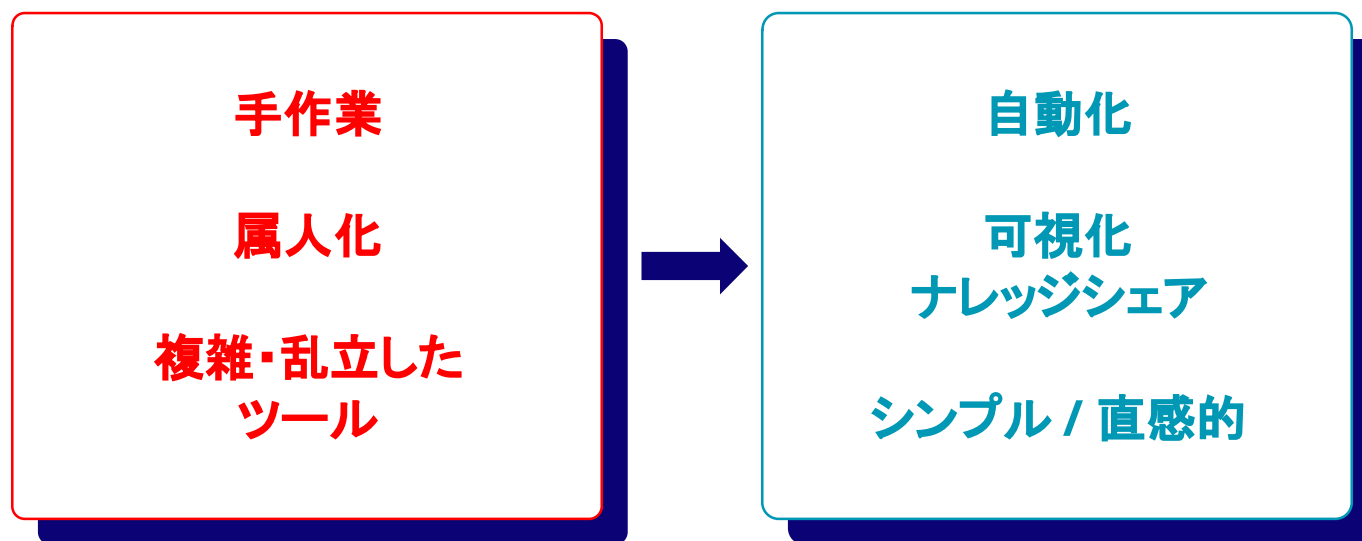
顧客やりとり・提案



新規・見込顧客開拓



営業支援ツール活用による 営業生産性向上 が 持続的な事業・組織成長 のカギ



持続的な
事業・組織成長



エクセルは活動情報の記録のみで不十分 Mazrica ならネクストアクションを確実に推進



実施結果のみ分かる

(実施結果しか分からない⇒やれていないことが分からない)

営業結果入力

1	23/03/31	夕波商事	提案実施
2	23/03/20	白昼物産	訪問実施
3	23/03/17	朝焼HD	提案実施

:

299	23/02/10	夜空G	訪問予定
300	22/12/01	星影食品	提案実施

上長確認

推進しているので
大丈夫だろう..
ただ、詳細は
個別確認か...

見落とし・放置
機会損失...



案件状況 + 次に行うべきことが分かる 自動アラートで確実に推進

ヒアリング	見積中	内定
1件	1件	1件
契約予定金額合計 平均単価	契約予定金額合計 平均単価	契約予定金額合計 平均単価
¥ 12,000,000 ¥ 12,000,000	¥ 36,000,000 ¥ 36,000,000	¥ 12,000,000 ¥ 12,000,000
 + 配送センター業務 契約金額 ¥ 12,000,000 契約予定日 2023/02/10 契約確度 D. 25% - 25% 完了アクション日 2023/01/20 次回アクション日 -	 + 文書保管業務 契約金額 ¥ 36,000,000 契約予定日 2023/06/10 契約確度 C. 50% - 50% 完了アクション日 2023/03/31 次回アクション日 2023/04/25	 + 輸出入海貨業務 契約金額 ¥ 12,000,000 契約予定日 2023/05/01 契約確度 A. 90%以上 - 90% 完了アクション日 2023/03/17 次回アクション日 2023/04/10

2023
04/25
火

電話 - 確認
小野 小町
夕波商事_文書保管(夕波商事)

13:00 - 13:30

コメント

・コメントで上長フィードバック
・自動アラート

旧世代型 SFA/CRM は**管理者向け** 現場活用には**3つの壁**



データ入力コスト

高い入力負荷

入力が難しそう...

画面遷移が複雑...



データ活用コスト

曖昧な活用目的

見るべき情報・数字が
分からない...

自分にとって
何の役に立つのか...



運用・定着コスト

設定困難・高額費用

設定が難しすぎる...
サポートから返事が
なかなか来ない...

運用・保守費用が
見合わない...



Mazrica は 現場定着ファースト・現場が率先して使いたくなる



簡単データ 入力/蓄積

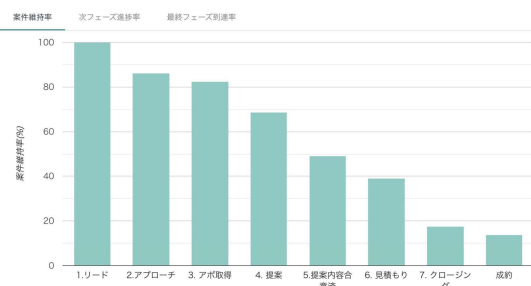
直感的操作

株式会社マツリカ 法人事業部_20170826	株式会社マツリカ カスタマーサクセス本部	株式会社マツリカ_代電店事業本部
商品名 Senses 契約金額(円) 1,000,000,000 契約年度 E チャネル テレアポ 契約(予定)日 2017/07/28 完了アクション 2017/06/28 次回アクション — 取引先 株式会社マツリカ	商品名 Senses 契約金額(円) 20,000,000 契約年度 E チャネル Web問合せ 契約(予定)日 2017/05/28 完了アクション 2017/04/28 次回アクション — 取引先 株式会社マツリカ	商品名 Senses 契約金額(円) 102,020 契約年度 A チャネル セミナー 契約(予定)日 2016/07/22 完了アクション 2017/06/26 次回アクション — 取引先 株式会社マツリカ
株式会社Senses_PR事業本部	株式会社マツリカ_クラウドソリューション事業部	株式会社Senses_PR事業部
商品名 Senses 契約金額(円) 102,020 契約年度 A チャネル セミナー 契約(予定)日 2016/07/22 完了アクション 2017/06/28 次回アクション — 取引先 株式会社Senses	商品名 Senses 契約金額(円) 7,777 契約年度 E チャネル テレアポ 契約(予定)日 2017/01/28 完了アクション — 次回アクション 2017/01/07 取引先 株式会社マツリカ	商品名 Senses 契約金額(円) 100,000 契約年度 E チャネル テレアポ 契約(予定)日 2016/07/04 完了アクション 2017/07/01 次回アクション — 取引先 株式会社Senses



誰でも データ活用

分析の型・ダッシュボード



簡単設定/ 運用サポート

知識不要
誰でも設定可能

リアルタイムチャット
サポート

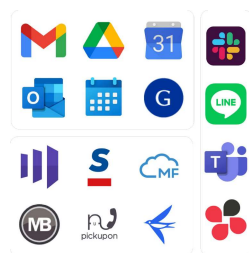


Mazrica は 現場定着ファースト・現場が率先して使いたくなる



簡単データ 入力/蓄積

ツール連携



モバイル/自動化



- ・入力テンプレート
- ・企業DB 70万件
- ・写真文字起こし
- ・名刺取込・音声入力



誰でも データ活用

AI 営業支援



ナレッジ活用



簡単設定/ 運用サポート

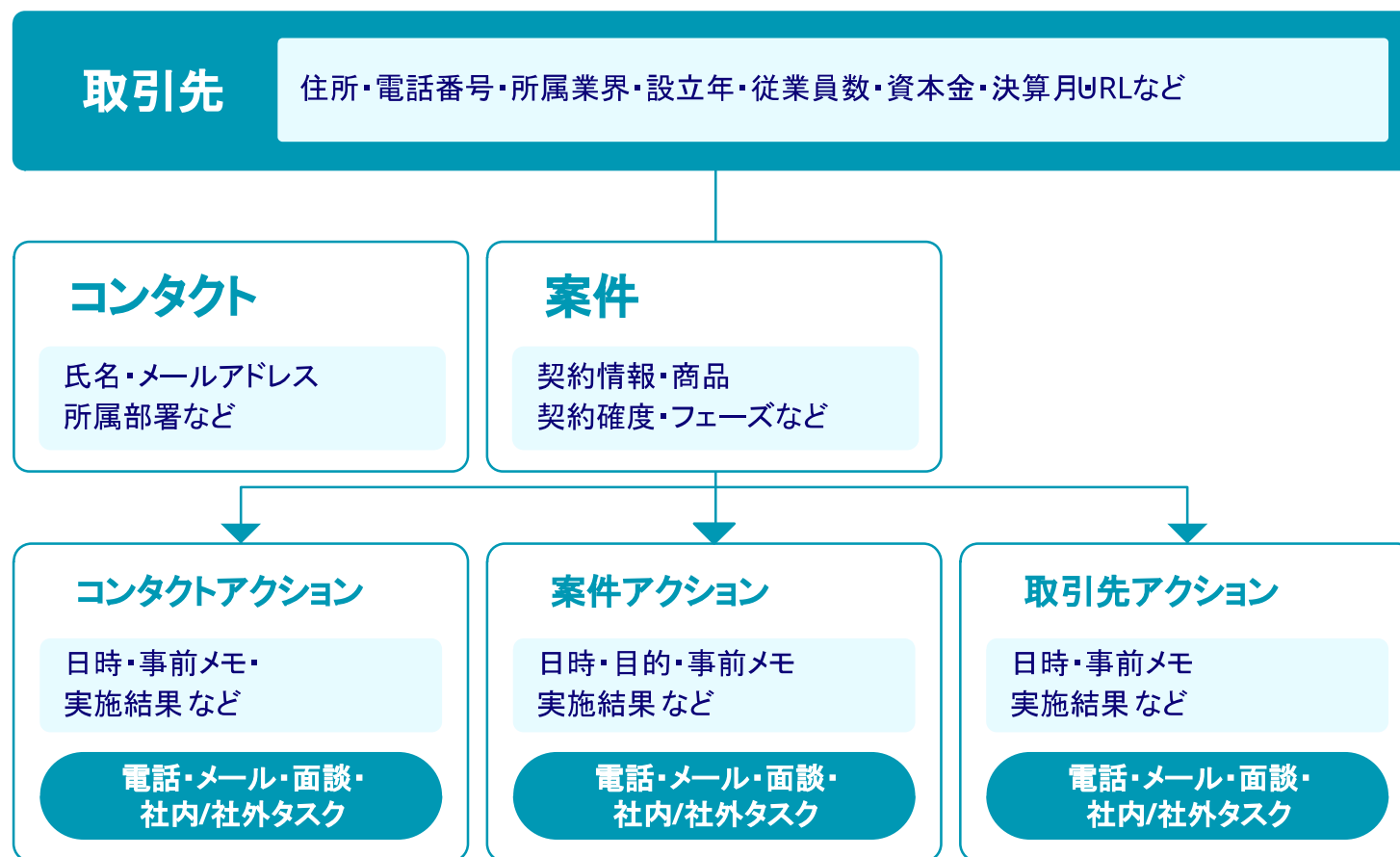
充実した多様な 活用セミナー



活用伴走型 プレミアムサポート



Mazrica は
活用・定着に
つながりやすい
データ構造です



Mazrica で変わる営業パーソンの過ごし方

事前準備



アクション予定
アラート通知

過去情報の確認

提案ナレッジ収集

IR・プレスリリース
顧客トピック把握

顧客提案



移動



ネクストアクション設定

情報アップデート

手書きメモ取込

名刺取込

完了アクションにメール
内容自動登録

社内打ち合せ



レポートで
数字進捗共有

案件内容共有

ネクスト
アクション追加設定

完了アクションにメール
内容自動登録

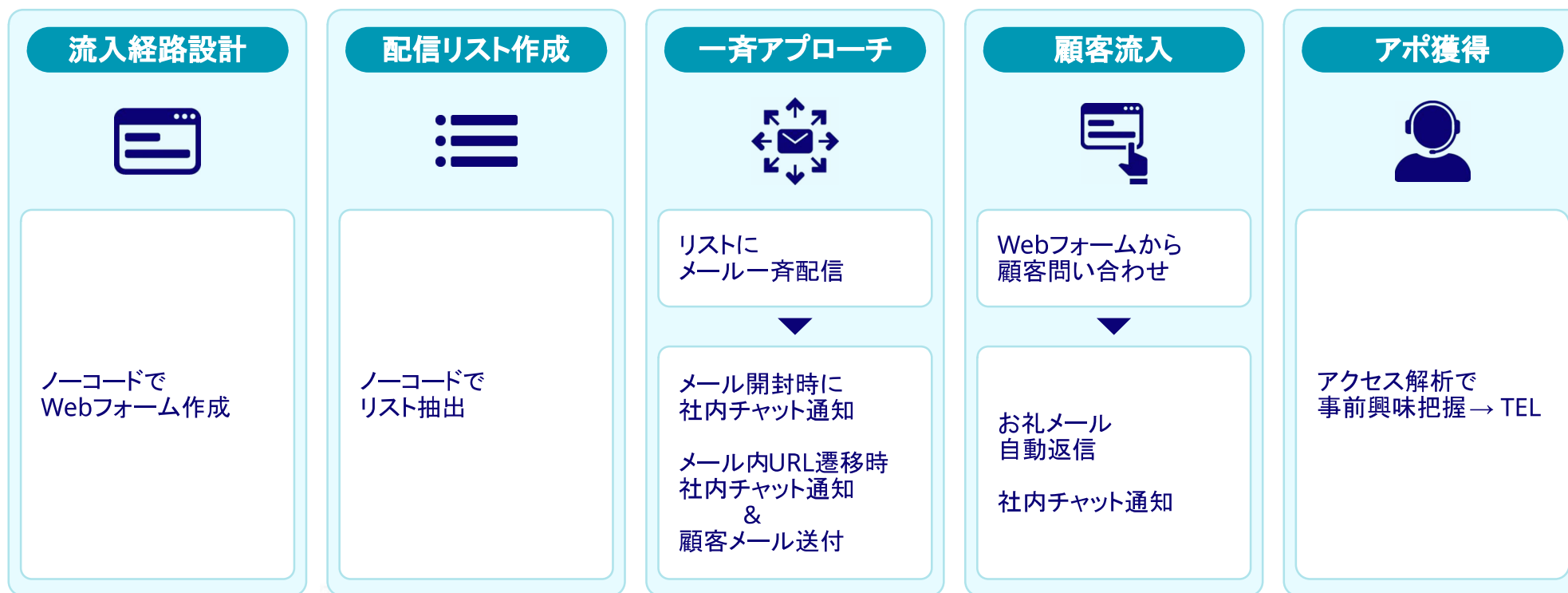
お礼メール



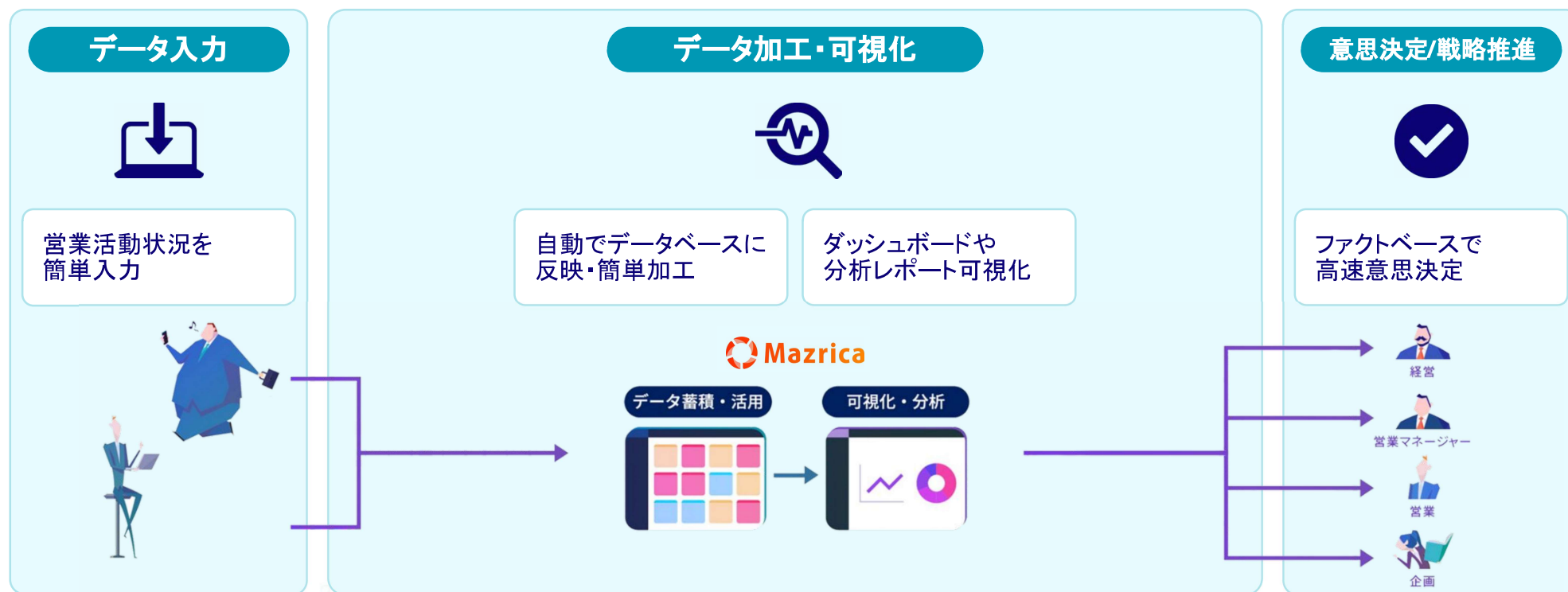
メール送付
(拡張機能利用)

完了アクションにメール
内容自動登録

Mazrica で変わるマーケティングアプローチ



Mazrica で変わる経営管理・営業戦略



Mazrica で変わる経営管理・営業戦略

