

株式会社ソフトクリエイト



株式会社ソフトクリエイト

企業規模：
従業員数227人(2020年3月末現在)主な事業：
ITに関する総合的なサービスの提供

Salesforceの導入を成功させる鍵は 入力工数を極力減らすこと！ SkyVisualEditorで実現した 入力される仕組みとは

ソフトクリエイトでは営業支援機能を強化し、リアルタイムに情報を利活用するために、Salesforceの導入を決めた。以前は手動で売上などのデータをBIツールに取り込んで分析していたが、Salesforceにデータが集約されることでリアルタイムにデータ分析を行えるようになり、データを活かした営業管理や、即時性のある営業戦略の立案を実施できる環境が整った。

しかし、営業1人当たりが担当する取引社数が多く、取り扱い品目も多いソフトクリエイトでは、Salesforceを標準機能のまま営業担当者に使わせると入力の負荷が大きく、入力負荷を軽減させる施策が必要だった。SFAをSalesforceにスムーズに移行するためにも、ソフトクリエイトとそのSalesforce導入を支援した2BCは、SalesforceにSkyVisualEditorを組み込むことで、営業担当者の入力工数を極力下げる画面設計を実現した。



Salesforce導入時に解決したかった課題

営業担当者の入力負荷

ソフトクリエイトの営業は、1人当たりの担当社数が多く取り扱う商材も多い。加えてその更新頻度も高い。つまり入力しなければならないレコード数や項目数が多く、1レコード当たりの更新頻度も多いため、営業担当者の入力負荷が非常に大きいということである。一方で、SFA導入の成否を分けるのはどれだけ情報が速く正しく入力されたか、だ。そこでソフトクリエイトでは、Salesforceの導入を成功させるために、入力負荷を軽減させるSkyVisualEditorを採用した。

使用サービス

Salesforce

SkyVisualEditorによって実現した入力画面の例

行番号	案件名	ステータス	優先度	担当者	作成日
1	仮想基盤リプレース	完了	高	山田太郎	2020/10/31
2	仮想基盤リプレース	完了	高	山田太郎	2020/10/31
3	仮想基盤リプレース	完了	高	山田太郎	2020/10/31
4	仮想基盤リプレース	完了	高	山田太郎	2020/10/31
5	仮想基盤リプレース	完了	高	山田太郎	2020/10/31
6	仮想基盤リプレース	完了	高	山田太郎	2020/10/31
7	仮想基盤リプレース	完了	高	山田太郎	2020/10/31
8	仮想基盤リプレース	完了	高	山田太郎	2020/10/31
9	仮想基盤リプレース	完了	高	山田太郎	2020/10/31
10	仮想基盤リプレース	完了	高	山田太郎	2020/10/31

関連オブジェクトを一括編集できる商談画面

- ▶ 標準関連リストでは対応できない条件付きのリストビュー表示
- ▶ レコードを意識させないリスト表示による商談明細の登録編集

行番号	会社名	住所	業種	登録日
1	株式会社A	東京都中央区	IT	2020/10/31
2	株式会社B	東京都中央区	IT	2020/10/31
3	株式会社C	東京都中央区	IT	2020/10/31
4	株式会社D	東京都中央区	IT	2020/10/31
5	株式会社E	東京都中央区	IT	2020/10/31
6	株式会社F	東京都中央区	IT	2020/10/31
7	株式会社G	東京都中央区	IT	2020/10/31
8	株式会社H	東京都中央区	IT	2020/10/31
9	株式会社I	東京都中央区	IT	2020/10/31
10	株式会社J	東京都中央区	IT	2020/10/31

視認性を高める画面レイアウトを実現した取引先画面

- ▶ チェックボックス項目を見やすくレイアウト
- ▶ レコードページのタブに明細一覧画面を配置し、画面スクロールを短くした

お客様の声

せっかく導入したSalesforceのデータを活かし、必要な情報を必要なタイミングで確認するためには、営業担当者に必ず入力してもらわなければなりません。

営業担当者が抱える商談件数も多く、更に商談に紐づく売上単位の明細入力では、商談毎に数十もの明細数がある場合もあります。営業担当者の負担を減らし、正確かつスピーディに入力ができる仕組みを2BCさんをお願いしたところ、SkyVisualEditorで解決できることになり、大変助かっています。

株式会社ソフトクリエイト 営業本部 上席部長

富樫 保明氏

SkyVisualEditorは、コーディングによる画面開発と比較して、開発やメンテナンスも容易で、またエディタ画面がわかりやすくガイダンスされており、Salesforceのエンジニアに 扱いやすいツールであると感じました。

今後もSalesforceの「痒い所に手が届く」ツールであり続けてほしいです。

2BC株式会社 マーケティングテクノロジーマネージャー

渡部 隆雄氏

※ この事例は、2020年8月時点のものです。