

## B2B ECプラットフォーム構築サービス

# Salesforce B2B Commerce

× SCSK

B2B EC市場ではデジタルを活用した営業マンの業務効率化を目的とした取り組みが増えており、 EC化率も増加傾向となっています。

取引先にデジタルチャネルを活用した便利な購買体験を提供するとともに、営業マンの業務効率化を 行い、本来注力すべきソリューション型の営業スタイルヘシフトすることが求められています。

SCSKでは、最先端のテクノロジーや機能を提供する「Salesforce B2B Commerce」を中心に、 これまで多くのECサイトを構築してきた実績とノウハウを活用し、営業マンの業務効率化を実現する デジタル活用をご支援いたします。

### 営業効率の課題

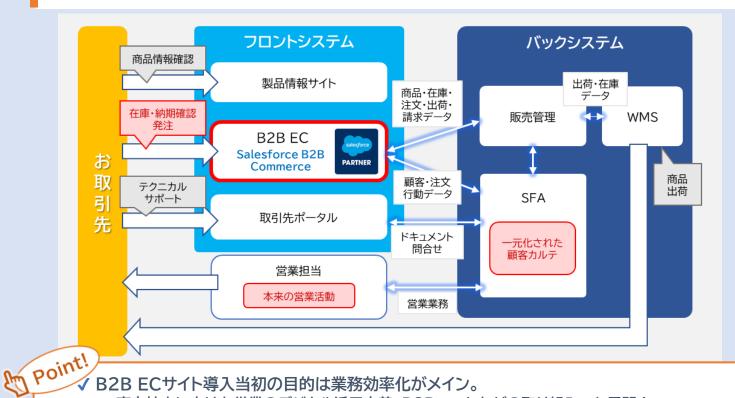


本来、営業はソリューション型営業で新規開拓や既存拡大に注力するべき だが、販促・受注業務や問合せ対応に追われ、限られた営業リソースでは 業務が回らず、小口顧客の取りこぼしも多い。

働き方改革と売上拡大の両面を実現するためのデジタル活用が不十分。

## 業務効率化に向けたB2B EC システム全体像

## 取引先にとって便利に注文できる仕組みづくりにより、 営業担当は本来の業務へ注力!



B2B ECサイト導入当初の目的は業務効率化がメイン。

⇒ 売上拡大に向けた営業のデジタル活用定着、B2Bマーケなどの取り組みへと展開!

✓ B2BECサイトだけでなく、フロント~バックまでワンストップでサポート!



## B2B ECサイトに求められる姿

ECサイトというデジタルチャネルを活用して営業プロセスを改善することで、業務効率化(=従業員満足度向上) とユーザーの便利な購買体験を両立できます。





[企業目線]

#### 受注自動化

小口取引はシステムで 自動的に受注処理が できる

#### 顧客カルテ

営業活動もデジタル上 の行動データも一元化 して顧客を把握できる

#### 情報提供

情報開示することで、 価格・在庫・納期などの 問合せを削減できる

#### リソースシフト

売上げに向け、重点顧客・大口取引へ営業リ ソースの集中ができる



SFA

基幹













## **>>>**



[ユーザー目線]

#### 便利な購買

自分のタイミングで、 いつでもどこでも購買 ができる

#### 明瞭な在庫・納期

正確な在庫、配送状況、 納期を営業に聞かずと も把握できる

#### 取引スピード

見積・請求などのやり 取りがオンラインで完 結するので早い

#### 情報交換

購入後にコミュニティを 通じて、メーカーと技術情 報の交換ができる

### Э 導入効果

- 小口顧客の取りこぼしがなくなり、売り上げ増
- 営業工数をかけるべき取引ヘシフトし、商談確度UP
- 便利に見積や在庫確認が行えることから、検討顧客が増える
- 残業削減から自分の時間が増え、従業員満足度が上がる
- データに基づいたOne To Oneコミュニケーションができる

## ご支援サービス

## B2B ECに求められるサービスを、フルラインでご提供!

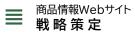


現状調査

Webサイト 現状調査・ 全体戦略策定



プランニング

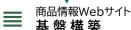


会員制Webサイト 戦略策定

グローバルWebサイト 戦略策定



プラットフォーム構築



B2B ECサイト 基盤構築

会員制Webサイト 基盤構築

デジタルマーケティング 戦略策定 ~ 伴走型運用

グローバルWebサイト 基盤構築



運用



Webサイト **運用支援** 

お問い合わせ先



SCSK株式会社 ビジネスデザイングループ CXセンター altcircle担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント E-mail:cx-info@scsk.jp https://www.altcircle.jp/

