

Salesforceの保守についてこんなお悩みを抱えていませんか？

- ✓ 保守担当者が一人のため、連絡がとれないことがある
- ✓ 品質が悪く不具合が多発、期日通りにリリースできない
- ✓ 保守費用が高額、規模に見合った契約がしたい
- ✓ 機能追加を進めたいが、保守担当者が少なく対応出来ない
- ✓ 属人化しており、問合せや回答などの経緯が確認出来ない
- ✓ 設計関連ドキュメントがメンテナンスされておらず、ブラックボックス化している

SCSKのアプリケーション保守サービスが解決いたします！

保守担当者が一人のため、連絡がとれないことがある

チーム(複数名)でフォローする体制をご用意しております。

品質が悪く不具合が多発、期日通りにリリースできない

豊富な実績で培った品質チェックプロセスを基に高品質なサービスを提供いたします。

保守費用が高額、規模に見合った契約がしたい

時間単位での契約が可能です。

機能追加を進めたいが、保守担当者が少なく対応出来ない

豊富な開発要員にて貴社のビジネス拡張をご支援します。

属人化しており、問合せや回答などの経緯が確認出来ない

Webシステムで履歴管理しているため、いつでも経緯を確認することができます。

設計関連ドキュメントがメンテナンスされておらず、ブラックボックス化している

設定やプログラムからドキュメント化するリバースエンジニアリング作業も対応いたします。

サービスイメージ

お客様に代わって、お客様環境の調査やユーザ課題への対応を実施します。

サービス対象範囲



Point !
メーカーとのシステムチックなやり取りはSCSKが実施(※)

※SFライセンスをSCSKからご購入頂いている場合に限り、お客様に代わってメーカーへのお問い合わせも代行可能です。ライセンスをSCSK以外からご購入されている場合、メーカーへのお問い合わせはお客様にて実施頂きます。

お客様の状況に応じて柔軟な引継ぎプランをご提案します。

例① 【お悩み】 現行ベンダーの契約更新が間近。更新したら1年契約となってしまう。

【ご対応】 現行ベンダーへのQAは可能な範囲で実施。

SCSK保守開始後、一定期間は業務理解や資料拡充作業で契約時間を使用。

⇒**現行ベンダー契約を引継ぎのために更新することなく最小費用で保守切替。**



例② 【お悩み】 現行システムドキュメント(設計書等)が不十分、未更新のため引継ぎ資料がない。

【ご対応】 SCSKにてシステム確認・ユーザ業務ヒアリングを行い、保守運用に必要なドキュメントを作成。

別途契約する、アプリケーション保守サービス時間を使用する、どちらでも可能。

⇒**システム仕様が見える化され、適切な保守費用であるか精査可能に。**



よくある導入後の課題

- ・項目の追加や業務に合わせた機能追加をしたいが設定方法がわからない
- ・ユーザからの要望、課題があり、どう改善していいかわからない
- ・新機能や機能の廃止、仕様変更による影響がわからない
- ・他社の事例やどのような使い方ができるかわからない

さらなる活用に向けたSCSKの支援

1. 課題・問題に対する支援

Salesforceを導入後、ビジネス環境が変わることで利用方法等も変わります。

そこで出てくる課題などについて相談にのり、他社事例の紹介や解決方法を一緒に検討する支援を実施いたします。

2. 各種機能のご紹介

年3回のバージョンアップでリリースされる機能や、まだご利用されていない機能などのご紹介を実施。

お客様のSalesforce利用範囲をさらに広げる支援を実施いたします。

3. 運用に関する重要な更新

バージョンアップ時、または定期的に機能の仕様変更や廃止などが実施されることがあります。

お客様のご利用組織への影響有無のお知らせや調査・対応方法についてご支援致します。

目的・狙い

- ✓ 機能を拡張して業務効率を向上
- ✓ Salesforceへ情報の集約
- ✓ Excelなどの報告資料の廃止
- ✓ 予算に対する実績の管理
- ✓ PlatformライセンスからSales Cloudへの切替

営業個人で案件情報を管理

商談や商品機能の拡張により
案件情報の共有を実現

週次報告がExcelであり、
最新情報が確認できない

Salesforceに情報を集約することで
案件状況をレポートで共有

予算に対する実績状況が
確認できない

成立した商談を予算と紐づけることで
予実進捗状況を管理

システムイメージ

案件情報を一元管理し、予算と紐づけることで報告業務の簡素化

