

2012年4月24日

株式会社NIコンサルティング

業界初！営業支援システムにゲーミフィケーションを採用

～専属のIT秘書が営業活動をアシストする「Sales Force Assistant」～

経営コンサルティングの株式会社NIコンサルティング（東京都港区港南、代表取締役：長尾一洋）は、ゲーミフィケーションの要素を取り入れ、“IT営業秘書”が営業担当者の仕事をサポートする、全く新しいクラウド型営業支援システム「Sales Force Assistant」（セールス・フォース・アシスタント）を、2012年5月1日（火）より提供開始します。また、提供開始を記念し、1ヶ月間の利用料無料キャンペーンを実施いたします。

■ゲーミフィケーションで定着率向上！営業支援システム「Sales Force Assistant」

一般的な「SFA」（Sales Force Automation）とは、顧客情報や営業のコンタクト履歴、商談の進捗状況などを蓄積・共有することで、営業部門の生産性を高める情報システムです。日本では「営業支援システム」と訳され、1990年代後半から大手企業を中心に導入が進み、現在では中堅・中小企業にその裾野が広がりつつあります。

しかし、SFAは財務会計システムなどとは違い、システムへの情報入力そのものが担当者の業務とはならず、情報を蓄積し活用して受注・売上を生み出してこそ価値を発揮するものであることから、営業担当者の入力に対するインセンティブが働かず、結果として運用定着しづらいという問題が指摘されています。

そこで、NIコンサルティングは、今注目を集めるゲーミフィケーション（※1）の要素を取り入れ、こうした問題を解決する全く新しい営業支援システム「Sales Force Assistant」を開発いたしました。

※1 ゲーミフィケーションとは、利用者を動機づけるために、ゲームの考え方やデザイン・メカニクスなどの要素を、ゲーム以外の社会的な活動やサービスに利用することを指します。

■経営者・管理者のためのシステム（旧SFA）から営業現場のためのシステム（真SFA）へ

「Sales Force Automation」（旧SFA）は、その名の通り、Office Automation（OA）、Factory Automation（FA）から派生した概念であり、営業活動を自動化し省力化することを狙いとしたものです。そのため、営業活動を工場に喩え、営業担当者を機械のように扱い、その営業プロセスを自動化し監視するように、経営者や管理者が営業担当者の行動を管理したり分析したりすることに重点が置かれていました。

一方、「Sales Force Assistant」（真SFA）は、管理強化や結果分析ではなく、専属秘書（アシスタント）のように、各人の営業活動に必要な情報をタイムリーにお知らせすることで、営業担当者をアシストし、その営業活動をサポートします。

株式会社NIコンサルティング 取締役 東海林 一正（しょうじ かずまさ）

〒108-0075 東京都港区港南 1-8-27 日新ビル 4F

TEL : 03-5781-5525 / FAX : 03-5781-5526 / E-mail : info@ni-consul.co.jp



▲トップページ

▲サクセスアシスト機能（成功事例通知）

■「5つのアシスタント機能」で営業活動をアシスト

「Sales Force Assistant」では、ユーザーは専属の秘書を雇用できます。PC画面上の電子秘書は「5つのアシスタント機能」で、あなたの営業活動をアシストします。

(1) スケジュールお知らせ機能

営業担当者のスケジュール管理は秘書として当然の業務です。予定されたスケジュールの前に、PCブラウザ上および携帯電話やスマートフォンへお知らせ通知します。

(2) ヌケモレ防止機能

忙しい営業担当者は、つつい業務にヌケやモレが生じがちです。そこをアシスタントが的確にフォローし、そっとお教えてくれます。

(3) 情報PickUp機能

他の営業担当者の受注状況など社内の情報をピックアップしてお知らせします。また営業担当者が取り組んでいる案件の参考になりそうな成功事例もピックアップしてお伝えします。

(4) エネコイン貯金機能

商談情報や次回予定情報を営業担当者が入力すると、それに応じて「エネコイン」が貯まり、アシスタントのエネルギーになります。また、スーツなどのアイテムを購入することができます。

(5) キャラ設定・着せ替え機能

アシスタントは好みに合わせて、性別、髪形、服装などを選ぶことができ、エネコインを貯めるとアイテムを増やすことができるようになります。こうしたゲーミフィケーションを取り入れることで、システムの運用定着や活用度向上を図っています。



▲スケジュールお知らせ、ヌケモレ防止

▲エネコイン貯金

▲アシスタント着せ替えルーム

株式会社NIコンサルティング 取締役 東海林 一正（しょうじ かずまさ）

〒108-0075 東京都港区港南 1-8-27 日新ビル 4F

TEL : 03-5781-5525 / FAX : 03-5781-5526 / E-mail : info@ni-consul.co.jp

2012年4月24日

株式会社NIコンサルティング

■営業支援システム「Sales Force Assistant」販売情報

- 提供開始日：2012年5月1日（火）
- 提供価格：初期費用0円、月額利用料3,000円/人（税別）
さらに、月額300円/人のグループウェア「NIコラボ」を無料でセット提供
- 提供方法：クラウドサービス
- 専用Webサイト：<http://www.salesforce-assistant.com>

■発売記念1ヶ月無料キャンペーン

NIコンサルティングでは、「Sales Force Assistant」の発売を記念し、2012年5月度の月額利用料を無料にてご提供いたします。

■会社概要「株式会社NIコンサルティング」 <http://www.ni-consul.co.jp>

設 立：1991年3月

資 本 金：2億1,000万円

代 表 者：代表取締役 長尾一洋

本 社：〒108-0075 東京都港区港南1-8-27 日新ビル4F

事業拠点：札幌、仙台、東京、金沢、名古屋、大阪、広島、福岡

従業員数：70名

事業内容：経営コンサルティング（戦略構築、経営計画策定、営業力強化、人事組織革新、M&A等）および経営支援システム（VMS、SFA、CRM、グループウェア等）の開発・販売

※記載された商品名、各製品名は各社の登録商標または商標です。また、当社製品には他社の著作物が含まれていることがあります。

株式会社NIコンサルティング 取締役 東海林 一正（しょうじ かずまさ）

〒108-0075 東京都港区港南 1-8-27 日新ビル 4F

TEL：03-5781-5525/FAX：03-5781-5526/E-mail：info@ni-consul.co.jp