

営業の生産性と販売予測の精度を向上させる

営業部隊と経営幹部に価値ある情報をタイムリーに提供する E-Sales ポータル

営業担当者が販売を成功させるには、営業活動に十分な時間をかけると同時に、最新の顧客情報へのタイムリーなアクセスが必要です。また、企業環境において、事業戦略を立案し、顧客に密接した営業活動を行い、さらには、変化の激しい市場に対応するためには、営業担当者が詳細な顧客情報と信頼性の高い販売予測を持つことは必須です。

営業担当者が外出先においても刻々と変化する顧客情報を全て把握でき、また、それに基づいた営業活動に多くの時間を費やすことができれば、これに勝るものはありません。また、信頼性が高く、詳細な販売予測を持つことは、企業にとって、事業戦略を立案し、変化の激しい市場に対応するための最大の武器となります。

ビジネス上の利点

- 単一のポータルで利用可能な標準化された販売データと顧客データ
- 信頼性が高く、自動化された、全世界共通の単一販売予測プロセス
- 全社を通じて、販売・生産活動上の意思決定力が向上
- 変化する販売活動に対して、常に先を見越した行動をとる能力

シスコシステムズのような大企業にとって、正確な販売予測や売上データを収集し配信することは大きな課題です。この課題に対するソリューションとして社内開発されたツールが Cisco E-Sales ウェブポータルで、これにより、販売情報、予測データ、管理アプリケーションへ総合的にアクセスできるようになりました。Cisco E-Sales ウェブポータルではコンテンツ配信とストレージネットワークにシスコ製品を使用し、シスコネットワークのルーティング、セキュリティ機能をフル活用しています。

営業情報と通知のための単一ポータル: E-Sales アプリケーションは、ほぼリアルタイムで顧客オーダーを通知する機能など、営業担当者が積極的な顧客関係を維持するために不可欠なデータやツールを備えています。

信頼性の高い販売予測: 販売予測は、標準的な定義と予測手順を用いて、個々の顧客案件を現実的に定義することによって行われます。

個々のニーズに即した情報: 個別のアラート、ユーザタイプ別に定義された通知機能、その他の特別機能は、営業だけでなく、財務、マーケティング、生産計画、管理組織にわたる幅広い情報とツールニーズに対応します。

全社で、そして全世界でよりよい意思決定を: 世界的に標準化された形式で、最新の販売情報や精度の高い販売予測が提供されるため、会社の経営幹部たちは市場動向を迅速に把握することができ、生産・販売活動において、よりよい意思決定が行えます。

その他、各ビジネスソリューションに対する Cisco IT の事例研究は、
Cisco IT @ Work をご覧ください
<http://www.cisco.com/jp> (シスコシステムズ→Cisco IT@ Work)

付記

この文書に記載されている事例は、シスコが自社製品の展開によって得たものであり、この結果には様々な要因が関連していると考えられるため、同様の結果を別の事例で得られることを保証するものではありません。

この文書は、明示、黙示に関わらず、商品性の保証や特定用途への適合性を含む、いかなる保証をも与えるものではありません。

司法権によっては明示、黙示に関わらず上記免責を認めない場合があります。その場合、この免責事項は適用されないことがあります。

©2005 Cisco Systems, Inc. All rights reserved.

Cisco、Cisco Systems、および Cisco ロゴは米国およびその他の国における Cisco Systems, Inc. の商標または登録商標です。
その他、記載されている会社名、製品名は各社の商標、登録商標または登録サービスマークです。
この資料に記載された仕様は予告なく変更する場合があります。



シスコシステムズ株式会社

〒107-0052 東京都港区赤坂 2-14-27 国際新赤坂ビル東館
<http://www.cisco.com/jp>

お問合せ先(シスココンタクトセンター)

<http://www.cisco.com/jp/service/contactcenter>

© 2005 Cisco Systems, Inc. All right reserved.

Important notices, privacy statements, and trademarks of Cisco Systems, Inc. can be found on [cisco.com](http://www.cisco.com)
Page 2 of 2