

### BOD、統合 CRM プラットフォーム「Salesforce」の導入から活用まで 一気通貫で伴走支援するサービス開始

## 顧客一人ひとりの情報を一元的に共有できる統合 CRM プラットフォーム 「Salesforce」の導入から活用まで一気通貫でサポート

株式会社 BOD(本社:東京都豊島区南池袋 2丁目 49番7号、代表取締役社長:田中大善、以下 BOD)は、統合 CRM プラットフォーム「Salesforce」の導入から活用まで伴走支援するアウトソーシングサービス「Salesforce 導入・活用支援サービス」を 2024年3月25日よりリリースいたします。



#### ●サービスリリースの社会的背景

DX 推進、IT による業務効率化が叫ばれながらも、それが目に見えて進んでいるとは言い難いのが現状です。 DX 化が進まない理由には、主に IT 人材の不足、"レガシーシステム"を使用し続けていることが挙げられます。

#### 要因①: IT 人材の不足

DX を推進するには、IT スキルを持つ人材の確保が必要です。しかし、DX 化を主導できる人材は限られ、独自に手探りで行っているか、DX 人材の育成から始めなければならない企業も多く見受けられます。経営層が

いくら DX を進めたくても、現場を支え主導する技術者が足りないため、スケジュールが後ろ倒しになっているケースが少なくないようです。

#### 要因②: "レガシーシステム"の継続利用

現在、日本企業が保有している基幹システムの多くはすでに老朽化していると言われ、長年の使用により肥大化、複雑化、ブラックボックス化したシステムを"レガシーシステム"と呼んでいます。この"レガシーシステム"の継続利用こそ、DX 化を阻む大きな要因です。

古いシステムの保守・運用は属人化している場合が多く、老朽化したシステムのプログラミング言語を理解 し扱うことのできる人材も限られています。また、システムが老朽化、複雑化すると重要な部品の供給が難 しくなり、改修も困難な状況に陥ります。よって、老朽化したシステムは維持管理にかかるコストも大きな 負担となります。

新システムへの移行を検討しようにも、どこから手を付けたらよいのか分からず、システムの連携が難しいことも課題となり、ますます DX 化が滞っていると言えるでしょう。

BOD では、これまで「Salesforce 運用保守サービス」を行ってまいりましたが、これら社会的背景を鑑み、 DX 推進をさらに後押しするべく「Salesforce」の導入から活用まで一気通貫で伴走支援するサービスをリリースいたしました。

#### ● Salesforce とは?

Salesforce は、企業と顧客をつなぐ顧客管理ソリューション、マーケティング、営業、コマース、サービスなどすべての部署で、顧客一人ひとりの情報を一元的に共有できる統合 CRM プラットフォームです。

- ~Salesforce 導入のメリット~
- ①営業活動を可視化・分析でき、業務効率化につながる
- ②営業活動記録の共有により、業務全体の質を上げられる
- ③顧客ニーズを分析できるため、顧客満足度の向上が期待できる
- ④部署を跨いだデータ共有・連携により、教育研修コストが削減できる
- ⑤案件の進捗をリアルタイムかつ正確に確認できるため、社員を適正評価できる

#### ●「Salesforce 導入・活用支援サービス」の概要

当サービスは、Salesforce の導入に関する要件定義や業務設計、システム構築から運用に至るまでを丁寧に サポートするものです。最新のアップデート情報にも迅速に対応し、お客様のビジネスニーズにマッチした 機能をいち早く活用していただけます。

BOD は、Salesforce について 10 年以上の運用実績があり、株式会社セールスフォース・ドットコムの認定 コンサルティングパートナーとして、お客様にサービスを提供しています。この実績と自社における活用経験を生かし、Salesforce 導入ご検討時からシステム構築、運用へと至るすべてのフェーズで伴走支援。「使われるためのツール」に育成、カスタマイズさせていただきます。



# PARTNER SINCE 2018

#### <当サービスの詳細>

【導入支援】

要件定義・業務設計 / プロジェクトマネジメント / 初期構築・開発 / データ移行 / 導入研修 【活用支援】

データ活用(KPI 設計・レポート構築、BI 導入) / MA 活用(MA[旧 Pardot]導入・マーケティング施策の企画・クリエイティブ制作・スコアリングの設計・運用) / クラウド連携(データ統合・電子契約[クラウドサイン、GMO サイン等]・会計[freee、マネーフォワード等]・マニュアル作成[Teachme Biz])

#### サービス導入のメリット

システム構築後の受付窓口を統一化し、スピーディな対応をすることで、情報システム部門の効率化・負荷軽減につながります。

「初めての SFA・CRM の導入で、うまく使いこなせるか不安」「自社用にカスタマイズしたいが、どのような機能があるのかわからない」「営業担当がアクセスするシステムを Salesforce に集約したい」。このようなお悩み、ご不安をお持ちでしたら、ぜひ BOD の「Salesforce 導入・活用支援サービス」をおすすめいたします!

「Salesforce 導入・活用支援サービス」

URL : https://www.bod-grp.com/service/salesforce-intro/

\_\_\_\_\_\_

BOD 自社メディア「お役立ち情報」より

◇関連記事: 迫る「2025年の崖」、DX推進の対策は検討してますか?

https://www.bod-grp.com/blog/itsolution/2025gake-dx/

\_\_\_\_\_

#### ■株式会社 BOD について

代表者:田中大善

設立年月:2017年1月23日

所在地 : 東京都豊島区南池袋 2 丁目 49 番 7 号

会社 HP : https://www.bod-grp.com/

事業内容:総合アウトソーシング会社

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社 BOD 事業開発本部 広報・PR 課

bod\_pr@bod-grp.com