

フィールドセールスの働き方改革！

事例：LINE Pay株式会社

UPWARD株式会社
代表取締役社長 CEO
金木竜介

LINE Pay株式会社
営業統括室営業推進チーム
マネージャー
徳永宏行

UPWARD



会社名	UPWARD株式会社
設立年	2002年3月
代表者	代表取締役社長 CEO 金木竜介
株主	米国セールスフォースドットコム 米国ドレイバーネクサスベンチャーズ他
事業	フィールドセールス向け クラウドサービス（SaaS）の企画、開発、運営

- ・Salesforceプラットフォームで稼働する
国内実績**No.1**の活動管理サービス
- ・大手企業を中心に約**230社**に導入



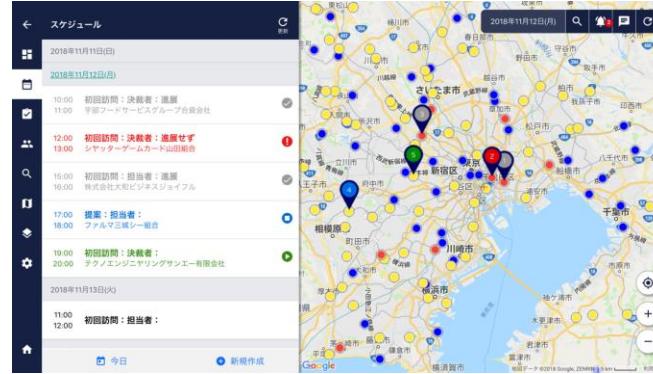
FY2017
Salesforce gold ISV partner、Salesforce Innovation Award

訪問業務をスマートにする

UPWARD

copyright © 2018 UPWARD,Inc. All Rights Reserved

日経産業新聞一面に注目の「営業テック」として掲載されました



「スタートアップが日本の営業スタイルを変えようとしている。一軒一軒をしらみつぶしに回る「どぶ板営業」は過去のものになるかもしれない。 · · · · ·

訪問回数や対面した相手の役職などから営業の進捗状況を色分けし、場所や進捗に応じて効率のいい訪問経路を提案する。営業の結果は声でも入力でき、スマートフォンやタブレットを片手に外回り中に使いやすい。」

2018年11月15日の日経産業新聞の記事から抜粋

「LINE Pay」の加盟店開拓ツールとしてUPWARDが採用されました



2018.10.30

【プレスリリース】LINEが提供する決済サービス「LINE Pay」、加盟店を新規に開拓するツールとして活動管理SaaS「UPWARD(アップワード)」を採用！

UPWARD株式会社(所在地：東京都中央区、代表取締役社長CEO：金木 竜介)は、位置情報とCRMを使った活動管理サービス「UPWARD」が、LINE Pay株式会社(本社：東京都新宿区、代表取締役CEO：高 永受、以下 LINE Pay)の運営するモバイル送金・決済サービス「LINE Pay」の営業活動管理ツールとして採用されたことを発表いたします。

UPWARD : <https://upward.jp/>

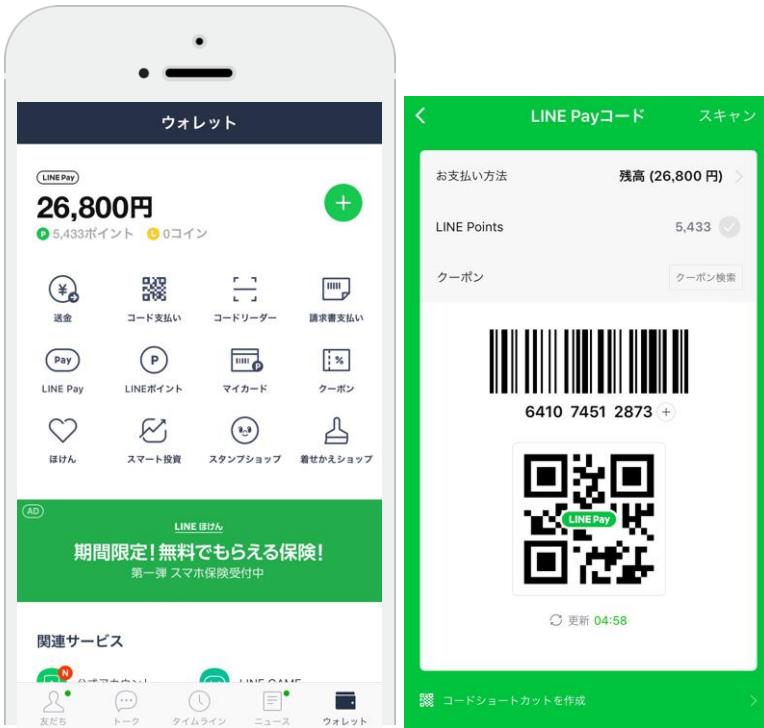


■LINEPay様コメント

LINE Payが掲げる事業目標を達成するには、人員増強に加えて、効率的かつ容易な営業活動管理が今後の重要な鍵となると考え、「UPWARD」を導入させて頂きました。理想的な管理を行うことができ、スピード感のある営業活動が行えることに大変満足しています。

LINE Pay とは

- LINEが提供する“**フィンテック時代の新しいインフラとなるモバイル送金・決済サービス**”です。
- 全世界的にキャッシュレス化が進む中、国内のスマートフォンサービスにおいて圧倒的優位性をもつLINEが、フィンテックを用いて日本の
- 新たなお金の流れを創出します。スマートフォンひとつで買い物可能なキャッシュレス・ウォレットレスの世界を実現してまいります。



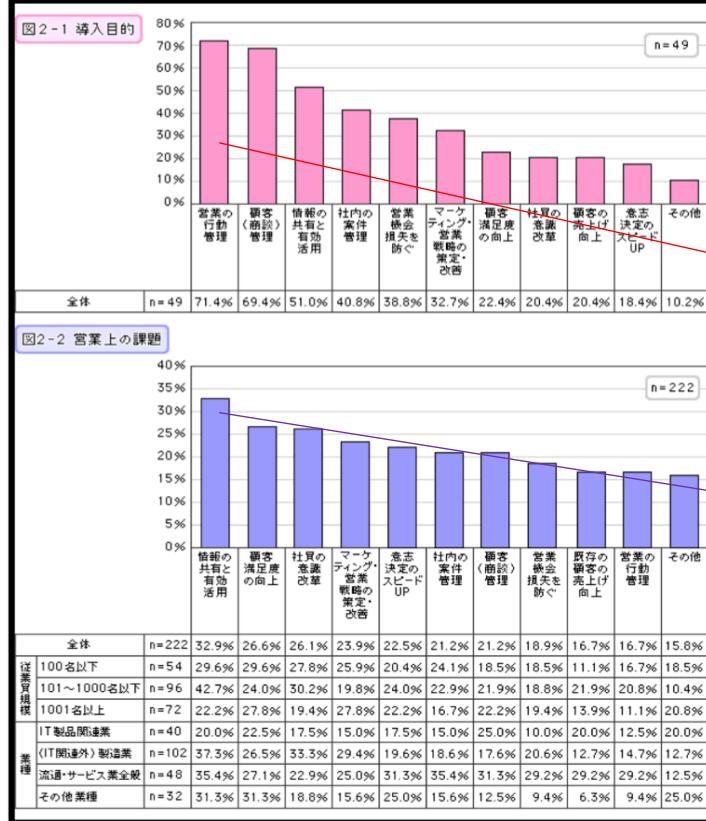
LINE Payの導入メリット

- 01 LINEアプリ内の基本機能に設定されているため、国内7,800万ユーザーへのアプローチが可能。
- 02 プリペイド式のため、既存の決済システムに加えることで、未成年層やノンクレカユーザーなど現金決済層の取り込みが期待できます。
- 03 決済、送金、割り勘など、LINEならではの個人間送金はもちろん、ショッピング利用も簡単・便利に。家計簿アプリ連携や外貨両替といった新機能も。

企業にとって大切な顧客接点を担うフィールドセールスは量/質ともに人材不足

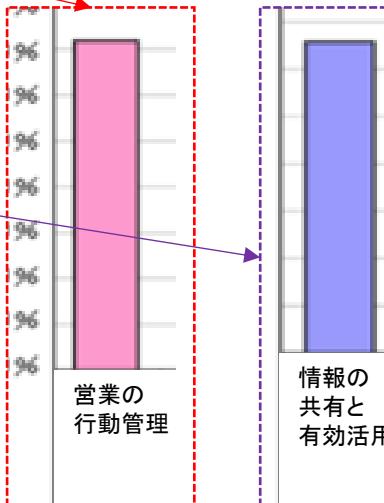


SalesForceAssistant(SFA) 導入目的・営業上の課題



現場で求められているのは、

- ・営業マンの活動管理
- ・情報の共有と有効活用



フィールドセールスにおける顧客接点活動の非効率を改善し、現場からの情報共有と、情報活用を最大化させることによって企業の生産性を向上させます。

「生産性向上」につながる3つの特長

訪問に携わる業務の負担を軽減し、売上向上のために有効に時間を使えるようになります。

1 検索がカンタン

- 今いる場所から取引先が検索できる
- さまざまな属性で見える化できる
 - 新規取引先／既存取引先 ●取引実績
 - 前回訪問からの経過日数 ●顧客ランク etc…



2 入力がカンタン

- 片手操作や音声入力
- Chatterに同時投稿

3 モチベーションアップ

- 活動することで地図が変化する
- 自身の活動状況(成果)が一目で分かる

顧客接点時間が増えることで訪問の「量」と「質」が高まり生産性アップ!!



- ついで訪問で空き時間も無駄なく
- 移動時間で活動報告
- 慣れない土地でも効率良い移動でラクラク



- タイムリーな活動報告
- レポート/ダッシュボードで活動分析
- 顧客状況を把握した活動計画の立案

UPWARDならではの提供価値



セルルスタイル最大化

- ✓ 訪問活動を行う現場スタッフの不満は、「情報検索が面倒」「活動報告が面倒」。
- ✓ UPWARDは、計画～検索～行動～報告のプロセスをかんたんにすることで、本当に大事な顧客接点の時間最大化に貢献します。

CRMへの情報入力率・質を向上

- ✓ CRM活用の課題1位が、現場の「情報が入らない・共有されない」こと。
- ✓ UPWARDは現場からのかんたん即時報告により、情報の入り漏れを防止するとともに、社内SNS上でコミュニケーションも促進し、営業の質を組織的に高めます。

フィールドセールスの働き方改革を実現するUPWARDの機能

顧客のターゲティング

今月の訪問顧客をターゲティング
分布地図を使って顧客のターゲティングが行えます。
出発前に、見込みの高い顧客などをもとに、訪問計画が立てられます。



顧客マップで簡単に顧客の抽出や表現を変えられます。

例えばこんな設定も
•過去の取引有無で色分け
•取引先の種別(新規・既存)で色分け
•先月末訪問の取引先だけを抽出
•自身の担当顧客だけを抽出など



訪問計画

リストや地図をもとに訪問計画を立てる
地図から顧客を選択し、一括予定登録と最適ルートを作成することができます。



歩歩・電車・車などの移動手段を選んでルーティングします。



立てた予定は、Salesforceの新規行動として一括登録されます

活動・報告

計画をもとに顧客訪問・活動結果報告

モバイルアプリを使ってスマートに外回り業務。全ての業務がモバイルで行えます。



片手操作や音声入力を使って簡単に活動結果を残せます



顧客マップを確認しながら外回り
組んだスケジュールは地図上で確認ができます

結果の確認・改善

エリア別・担当別・顧客別などの視点で達成状況を確認

Salesforceのレポート／ダッシュボードで集計作業も簡単。次の活動の課題も見えてきます。



今月の達成状況



フェーズ別掘起し商談

担当者毎の訪問件数

¥ 640K

掘起し商談一覧

顧客の可視化（ターゲティング）

分布地図を使って顧客のターゲティングを行います。ポイントの色やサイズで表現を柔軟に変えられます。

顧客の可視化
(地図連携)

訪問計画

活動・報告

結果の確認

対象を選択 分布取引先(東京都: ランク) 重ねる設定を選択 —選択してください—

—選択してください—

設定 レイヤー 凡例 付近の情報

▶属性による絞り込み条件
▶エリアによる絞り込みを行う
▶ポイントのスタイル

salesforce pardot SmartVisca

● 顧客ランクでの色分け表示
● 先月未訪問の取引先だけを抽出
● Pardotスコア (Dead商談スコア50以上)
● SmartViscaの獲得名刺

顧客マップで簡単に顧客の抽出や表現を変えられます



直感的で
操作しやすい
設定パネル

レポート 過去30日間未活動の取引先			
合計レコード数 73	得意先/所有者	得意先名	最終訪問日
1件のレコード	藤田 洋平	スーパー寿	2017/02/12
45件のレコード	井出 真奈美	コンビニエンスストア森 ハチ公前店	2017/05/10
		スーパー森 新宿西口店	2016/05/23
		スーパー森 岩座店	2014/05/19
		コンビニエンスストア森 新宿店	2014/05/19
		コンビニエンスストア森 芦原店	-
		コンビニエンスストア森 芹沢店	-
3件のレコード	水谷 德太郎	スーパー森 高崎店	-
		ドラッグストア森 高松店	2014/05/22
		ドラッグストア森 徳島店	2014/05/21
10件のレコード	青木 茜	スーパー森 日本橋店	2014/05/12
		スーパー森 南船町店	-
		スーパー森 芙蓉橋店	-

レポート機能
でも抽出可能

リストや地図をもとに訪問計画

地図から顧客を選択し、一括予定登録と最適ルートを作成します



徒歩・電車・車などの移動手段を選んでルーティングします

スケジュールは地図に反映され、予定の追加や削除も簡単に行なえます

立てた予定は、Salesforceの新規行動として一括登録されます

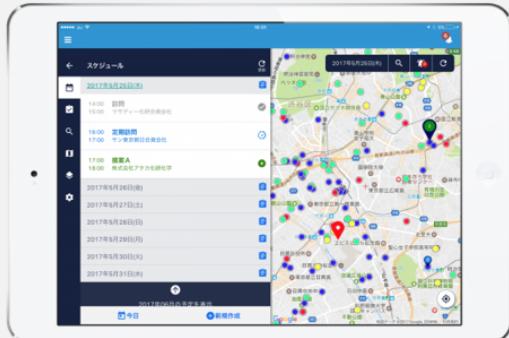
計画をもとに 訪問・結果報告

モバイルアプリを使ってスマートに外回り業務。全ての業務がモバイルで行えます。



顧客マップを確認しながら外回り

組んだスケジュールは地図上で確認ができます。また、周辺顧客も可視化。



活動・報告

結果の確認

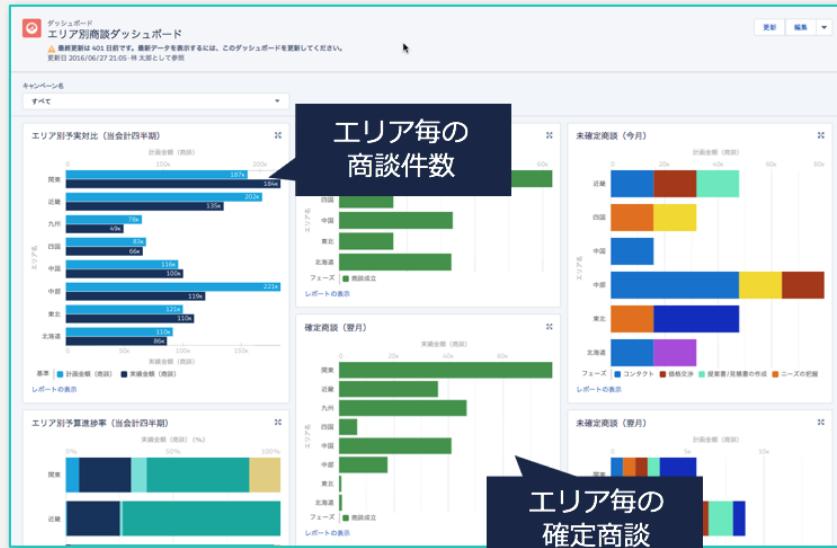
訪問結果もスマホで簡単操作

片手操作や音声入力を使って簡単に活動結果を残せます



エリア別・担当別・顧客別などの視点で達成状況を確認

Salesforceのレポート／ダッシュボードで集計作業も簡単。次の活動の課題も見えてきます。



「攻めの活動管理」のススメ

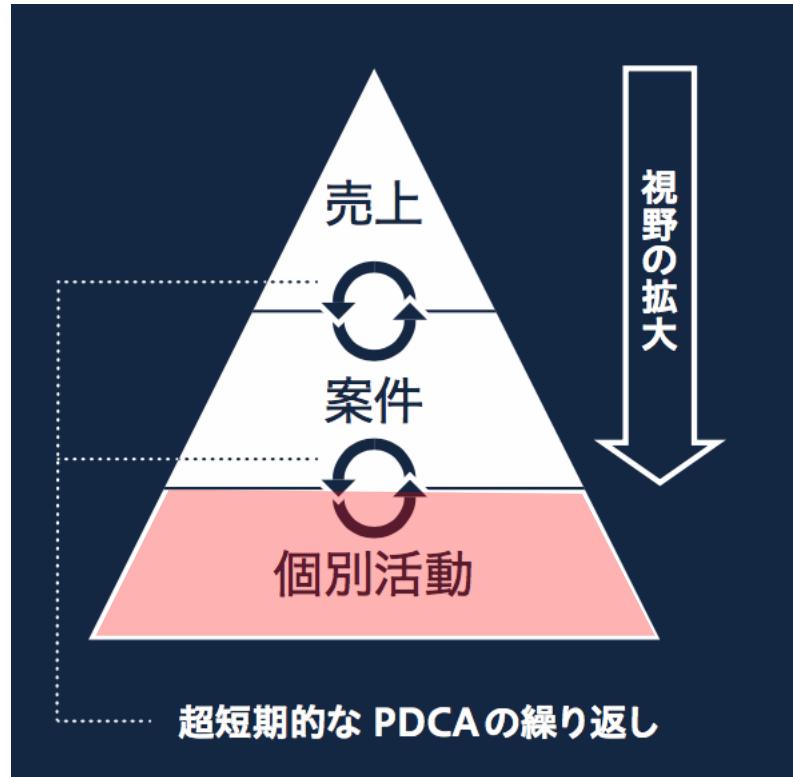
不確実なビジネス環境で、フィールドセールス組織のPDCAを回していくためには活動管理が必要です。

「売上管理」や「案件管理」等の重要性が説かれる一方、あまり良いイメージのない「活動管理」

現在の活動管理は適切な気づきをもたらすフィードバックが少ない日報やアプリによる一方的な「監視」が幅を利かせ、現場には息苦しさが広がっています。しかし、この現状は「活動管理」の真価を反映していません。

より創意工夫に富み、ビジネスを前に進めていくための「攻めの活動管理」を今こそ実現させるべきです。

- ・「ビジネス不確実性」への対策
- ・「組織学習」と「組織セーリング」のマインドセット
- ・「働き方改革」と競争力維持





岡山ダイハツ販売様(製造)



営業スタイル：法人へ新車・中古車の販売、損害保険の代理店業務



イメージ

課題

- ✓報告業務にかかる負担が大きく、訪問への時間妨がさかれてしまう
- ✓訪問の量だけではなく質の向上もはかりたい

UPWARD

- ✓モバイルでの音声入力で、現場からの報告を徹底
- ✓現場からの報告を本部でリアルタイムにキャッチ

解決

- ✓社内での事務作業時間が大幅にカット
- ✓スピーディーな本部との連携が実現

20件/月



・訪問が終わったら、その場ですぐに報告完了。
そこで生まれた時間は別の訪問にスライドされ、**訪問件数は一人当たり約20件/月アップ！**

・より質の良いお客様とのコミュニケーションに向けて、**本部が現場に寄り添うようなマネジメントが実現。**

・帰社後の事務作業がなくなることにより、
営業メンバーの直行直帰も可能に。まさにチームの営業改革を実現！



Copyright ©



UPWARD

Thank you!

UPWARD株式会社

〒103-0016
東京都中央区日本橋小網町11-9
ザ・パークレックス小網町第二ビル3F
TEL:03-5623-2241 FAX:03-5623-2242
<https://upward.jp>

copyright © 2018 UPWARD,Inc. All Rights Reserved