(RED)の事例を選びました。なぜなら1-1-1モデルにより、リソースを割いて慈善活動に取り組む体制がセールスフォースにあること、その取り組みが機能し自社のサービスを用いて慈善活動を広くサポートとしていたことが印象的だったためです。セールスフォースの支援が、たった18人のメンバーで世界中の企業から3億6000万ドルを超える支援金をあつめ運営することを可能にするほど効率化に貢献していることに驚きました。非営利団体も企業と同様に、情報の整理と共有がどれほど出来るかが活動のキャパシティに関与していて、セールスフォースの導入がそのキャパシティの拡大に大きく貢献することができると感じました。

タイガーモブ株式会社の事例を選んだ。

何故なら，私が会社で従事している業務と似通った部分があるからだ。

私は、健康診断のレセプションデータ分析業務の自動化に着手している。

具体的には、数人がエクセルを用いて同じ処理をしていた部分をSPSSを用いて自動化する業務である。