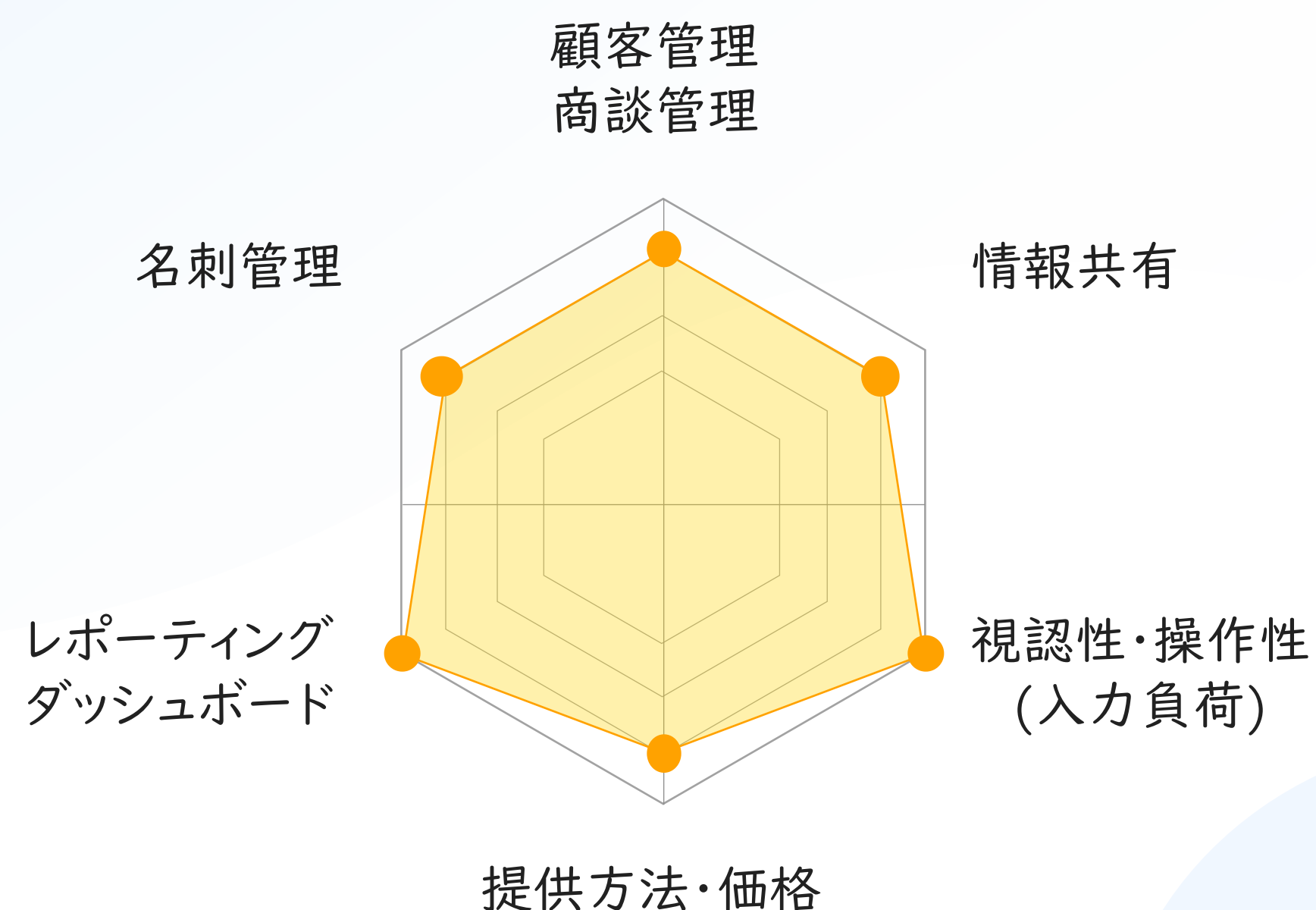


2023年最新

# SFAサービス比較表

オススメ4選

徹底解剖



# 本書の概要

SFAを導入したい！と思ったら、100社近く参入する市場から 自社にあったSFAを探すのは、骨が折れる仕事です。

「SFAを導入したいけれど、どうやって選べばいいのかわからない！」  
「初期費用や月額料金を比較したい」という悩みを抱えている方も多いのではないのでしょうか。

そこで国外、国内ともによりすぐりの4社をピックアップし機能面、特長、料金面をまとめました。  
SFA導入にお悩みの方必見、自社に合ったSFAを選ぶ一つの方法としてぜひご覧ください。

## 4社からSFAを比較



本書の概要



営業活動とSFAの役割



受注率の高い営業組織とは



SFAの機能と特徴



SFAの導入手順と事例



SFAを活用した受注率向上のポイント



まとめ

	intra-mart DPS for Sales	A社	B社	C社
チャート				
顧客管理 商談管理	○	◎	○	◎
名刺管理	○	△	○	△
レポート ダッシュボード	◎	◎	○	△
情報共有	○	○	○	△
視認性・操作性 (入力負荷)	◎	○	△	△
提供方法 価格	○	×	△	○
こんな方に オススメ	SFA導入の本来の目的を達成したい	選任を設けて詳細に管理したい	営業プロセスを根本的に見直したい	営業スタイルに合わせて利用したい
特長	1.SFAとExcelの二重運用にお困りの方  2.複雑な項目、入力は一切なし。マニュアルいらずで直感的に使えるUI/UX  3.お客様の導入目的に合わせた3種類の提供方法	1.世界トップシェアを誇るSFA 2.詳細に管理をしたい企業にオススメ 3.同社MAと連携可 4.カスタマイズには選任担当を設ける必要がある 5.月額費用が1ユーザー¥18,000	1.クラウド・オンプレミスを選択可能 2.営業プロセスを根本的に見直したい企業にオススメ 3.純国産SFAならではの手厚いフォロー・支援体制 4.月額費用が1ユーザー¥6,000	1.クラウド・オンプレミスを選択可能 2.営業スタイル（法人やルート等）に合わせて導入可能 3.AIによる秘書が営業マン1人ひとりの営業活動をアシスト 4.月額費用が1ユーザー¥3,500 別途、グループウェアなどのオプションが必要

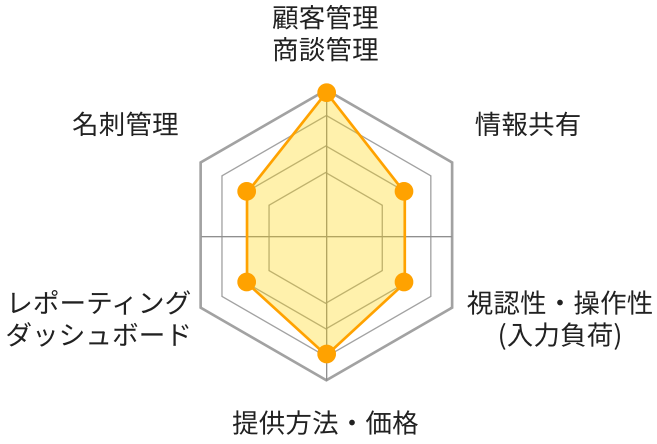

※本比較表は弊社独自調査による内容です。

<div>チャート</div> <div>◎=とても良い ○=良い △=良くない ×=わるい</div>	<div>intra-mart DPS for Sales</div> <div></div>	<div>＼こんな方にオススメ／</div> <div>SFA導入の本来の目的を達成したい</div> <div>特長</div> <div>1.SFAとExcelの二重運用にお困りの方 2.複雑な項目、入力は一切なし。マニュアルいらずで直感的に使えるUI/UX 3.導入目的に合わせた3種類（SaaS、クラウド、オンプレミス）の提供方法</div>
顧客管理 商談管理	○	顧客への活動履歴や顧客担当者との接触傾向の可視化が可能。
名刺管理	○	OCR連携した名刺取込み機能を標準搭載。 これまでに会った回数や会った時の商談内容まで、ボタンひとつで簡単に振
レポーティング ダッシュボード	◎	スプレッドシートを標準搭載。 ダウンロードせずにSFA上でExcel同等の帳票が作成可能。 ポータル画面にダッシュボード機能を具備。
情報共有	○	スケジュール管理や文書管理、掲示板などグループウェアを標準搭載。 タイムラインによるリアルタイムコミュニケーションも可能。 複数機能をオールインワンで利用したい方。
視認性・操作性 (入力負荷)	◎	<div><div>利用ユーザーの声</div></div> まずUIが非常にシンプルかつ直感的で分かりやすいです。 モバイル画面が今どきなのでSNS感覚で使えます。モバイルでの名刺取り込みが簡単にできます。 日報入力もタップで選択するだけなので20分かかっていた日報も3～5分で作成できます！
提供方法 価格	○	導入目的に合わせた3種類（SaaS、クラウド、オンプレミス）の提供方法

チャート  ◎=とても良い ○=良い △=良くない ×=わるい	A社		\\こんな方にオススメ/ <div>選任を設けて詳細に管理したい</div>	
			特長	
			1.世界トップシェアを誇るSFA 2.詳細に管理をしたい企業にオススメ 3.同社MAと連携可 4.カスタマイズには選任担当を設ける必要がある 5.月額費用が1ユーザー 18,000円	
	顧客管理 商談管理	◎	1	顧客担当者の行動履歴管理や一斉メール配信など簡易なMA機能を搭載。
	名刺管理	△		標準では名刺管理機能なし。
	レポーティング ダッシュボード	◎		視認性の高いダッシュボードやリストをユーザーで作成可能。
情報共有	○		チャッターによるリアルタイムコミュニケーションが可能。 簡易なポータル機能も搭載。	
視認性・操作性 (入力負荷)	○	 利用ユーザの声	PC画面は非常にシンプルかつ直感的で分かりやすい。 ですが、画面移動が多い印象です。 モバイル用アプリが見にくい点を改善してほしいです。	
提供方法 価格	×		SaaS 月額費用　：　18,000円/1ユーザー	

<div>チャート</div> <div>◎=とても良い ○=良い △=良くない ×=わるい</div>	<div>B社</div> <div><div>顧客管理 商談管理</div><div>名刺管理</div><div>情報共有</div><div>視認性・操作性 (入力負荷)</div><div>提供方法・価格</div><div>レポート ダッシュボード</div></div>	<div>＼こんな方にオススメ／</div> <div>営業プロセスを根本的に見直したい</div> <div>特長</div> <div>1.クラウド・オンプレミスを選択可能 2.営業プロセスを根本的に見直したい企業にオススメ 3. 純国産SFAならではの手厚いフォロー・支援体制 4. 月額費用が1ユーザー＼6,000と少し高額</div>
	顧客管理 商談管理	○顧客コンタクト先の管理が可能。案件シナリオにより案件ごとのマイルストーンが設定可能。
	名刺管理	○OCR連携した名刺取込み機能を標準搭載。 商談後にスマホで名刺を取込み、そのまま活動報告の面談者への設定が可能。
	レポート ダッシュボード	○標準帳票以外はExcel連携機能によりデータをExcelに抽出して加工。 ダッシュボードはオプションでTableauと連携。
	情報共有	○タイムラインによるリアルタイムコミュニケーションが可能。
	視認性・操作性 (入力負荷)	<div>利用ユーザの声</div> <div>フォームをカスタマイズするが故に入力項目が増えすぎてしまった。 入力支援の機能が充実すると思います！ あと、スマホで表示すると画面がみずらく、操作も難しくなってしまいます。 専用アプリは別途ライセンスが必要なので、ブラウザ表示をもう少し改善してほしい</div>
提供方法 価格	△	<div>SaaS、PaaS、オンプレミスの提供</div> <div>SaaS</div> <div>月額費用   ：   6,000円/1ユーザー</div>



チャート	C社	<div>＼こんな方にオススメ／</div> <div>営業スタイルに合わせて利用したい</div>
	 <p>顧客管理 商談管理</p> <p>名刺管理</p> <p>情報共有</p> <p>視認性・操作性 (入力負荷)</p> <p>提供方法・価格</p> <p>レポート ダッシュボード</p> <p>◎=とても良い ○=良い △=良くない ×=わるい</p>	特長
顧客管理 商談管理	◎	顧客情報の管理に加えリレーションマップ管理など可能。 商談は豊富な管理項目による細やかな管理が可能。
名刺管理	△	OCR連携は別途専用のアプリケーションの購入と環境構築が必要。 名刺画像の取り込みはできない。
レポート ダッシュボード	△	標準帳票以外はExcelへのデータダウンロードで対応。 ダッシュボード的な機能は特になし。
情報共有	△	別途オプションによりグループウェア機能が追加可能。
視認性・操作性 (入力負荷)	△	 <div>スマホ対応のアプリがあるが操作が難しい。 もっとシンプルにかつ、必要な情報を見やすくすると視認性・操作性が良くなると思います。</div> <p>利用ユーザの声</p>
提供方法 価格	○	SaaS、オンプレミスの提供  SaaS 月額費用　：　3,500円/1ユーザー ※ 別途、グループウェアなどのオプション有

機能別比較表	intra-mart DPS for Sales	A社	B社	C社
案件管理 (商談管理)	○	○	○	○
顧客管理	○	○	○	○
活動管理	○	○	○	○
日報管理	○	○	○	○
スケジュール	○	○	○	○
名刺管理	○	△ 外部連携で可能	○	○ オプションで可能
通知	○	○	○	○
メール一括配信	×	○	△ 外部連携で可能	×
データ分析	○	○	○	○
初期費用	なし	要問い合わせ	要問い合わせ	¥ 50,000
価格（SaaS/月額）	フルプラン 6,000円/1ユーザー ライトプラン 3,000円/1ユーザー	18,000円/1ユーザー	6,000円/1ユーザー	3,500円/1ユーザー ※ 別途、グループウェアなどのオプション有

※本比較表は弊社独自調査による内容です。

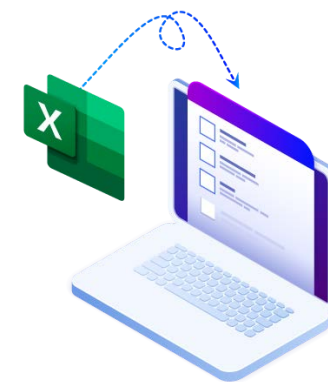


# サービス概要

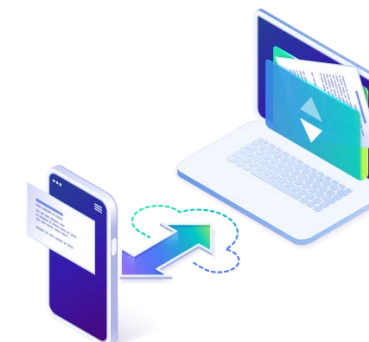
# DPS for Salesとは？

豊富な業務ノウハウを蓄積し、開発された最先端の営業支援ツール  
これまでのSFAが持つ課題だった使いにくさや不便さを解決した上でSFA導入の本来の目的を達成します。

## 3つの特長



Excel資産を最大活用  
オリジナルな帳票がSFAとつながる



名刺情報を有効活用  
これまでの営業活動が見える



SFAの定着化を促進  
シンプルで直感的な操作が可能

# Excel資産を最大活用

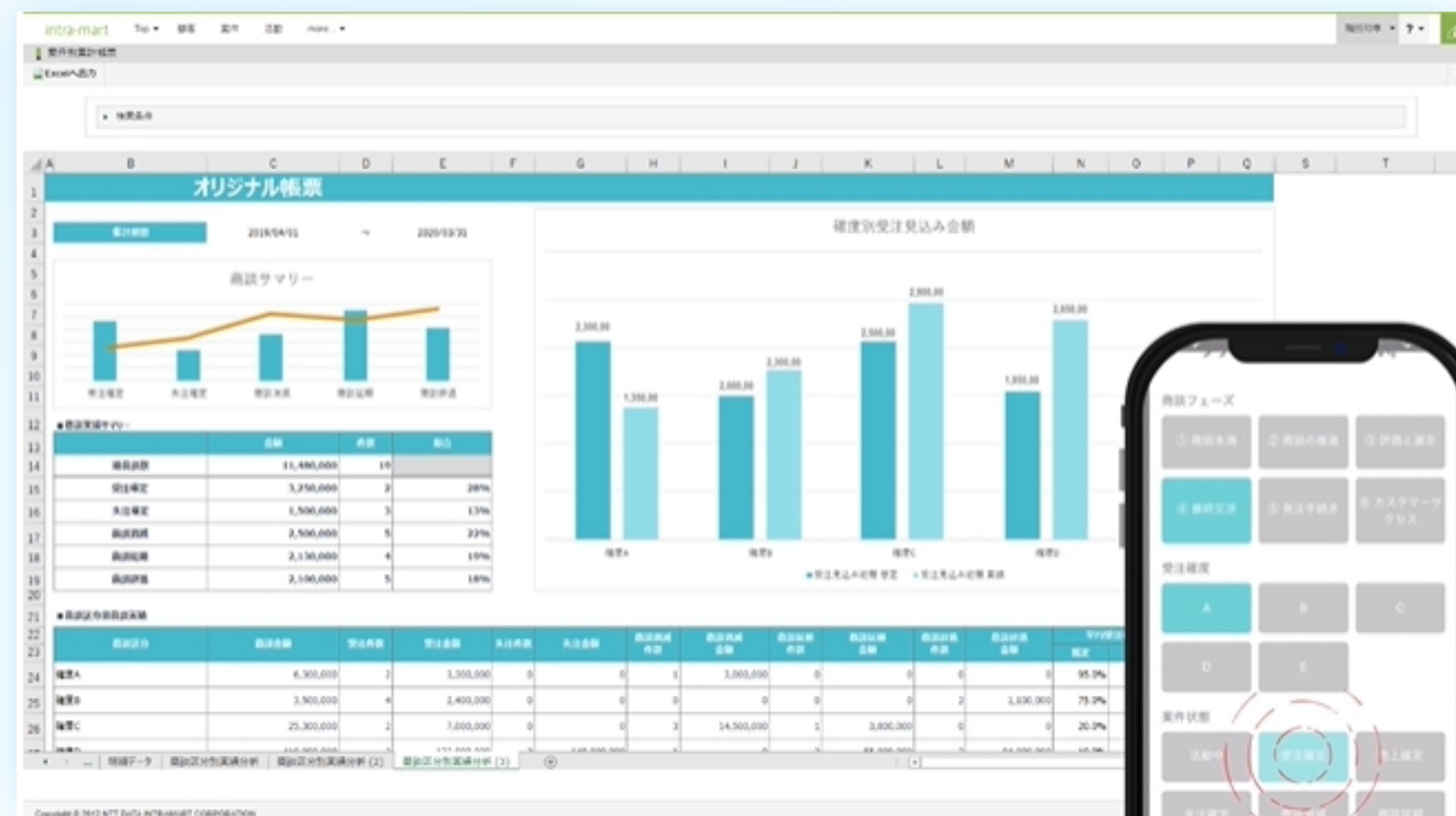
## オリジナルの帳票がSFAとつながる

DPS for SalesはExcelで作成した帳票をいくつも登録することができます。SFA上で入力した値とExcelのセルを紐づけておけば入力された値がリアルタイムに反映され、ノンプログラミングでオリジナルの帳票をSFA上に再現できます。

### 登録から活用までの3ステップ

- 1 DPS for Salesが定義するExcelのデータシートから必要なデータをExcel関数を利用して集計。
- 2 Excelで作成したオリジナル帳票をSFAに登録。
- 3 登録したオリジナル帳票をDPS for Salesの専用画面から呼び出し。

3ステップでDPS for Sales上で自社のExcelをすぐに活用することができます。帳票は直接データベースの値を参照しているため、営業が日報に登録した数字がリアルタイムに反映されます。



# 名刺情報を有効活用

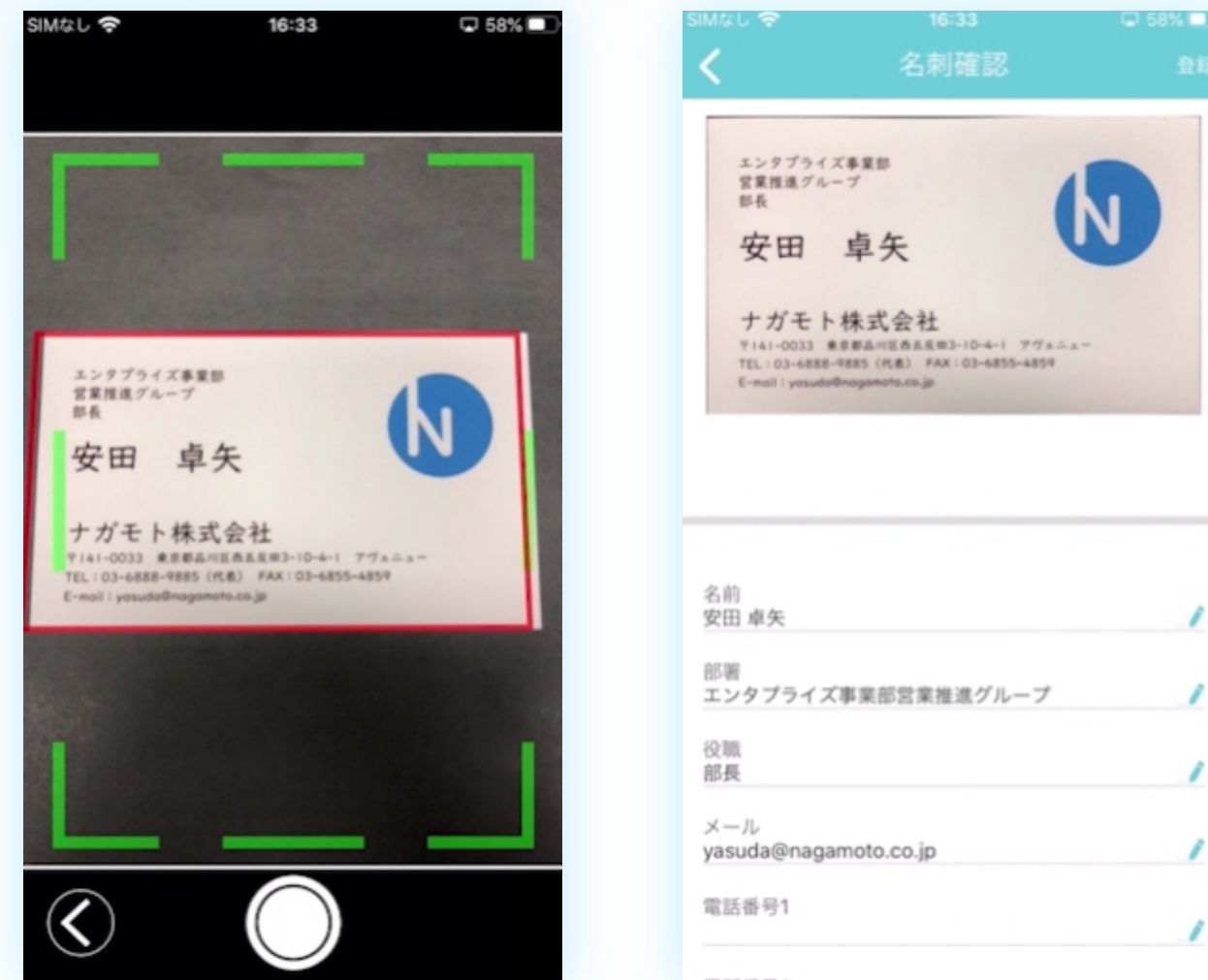
## これまでの営業活動が見える

DPS for Salesはスキャナ・スマホで取り込んだ名刺情報と日々の営業活動を紐づけて管理することができます。これまでに会った回数や会った時の商談内容まで、ボタンひとつで簡単に振り返ることができます。

### 登録から活用までの3ステップ

- 1 DPS for Salesのモバイルアプリから名刺をカメラ撮影。
- 2 OCRにより、即座に名刺データへと変換。
- 3 顧客に対する営業活動と紐づけて管理。

名刺機能はただ情報を登録するだけでなく、名刺交換者や会った回数からどんな人とやりとりをしたかを把握できます。これまでに会った回数や活動内容まで、ボタンひとつで簡単に振り返ることができます。





# SFAの定着化を促進

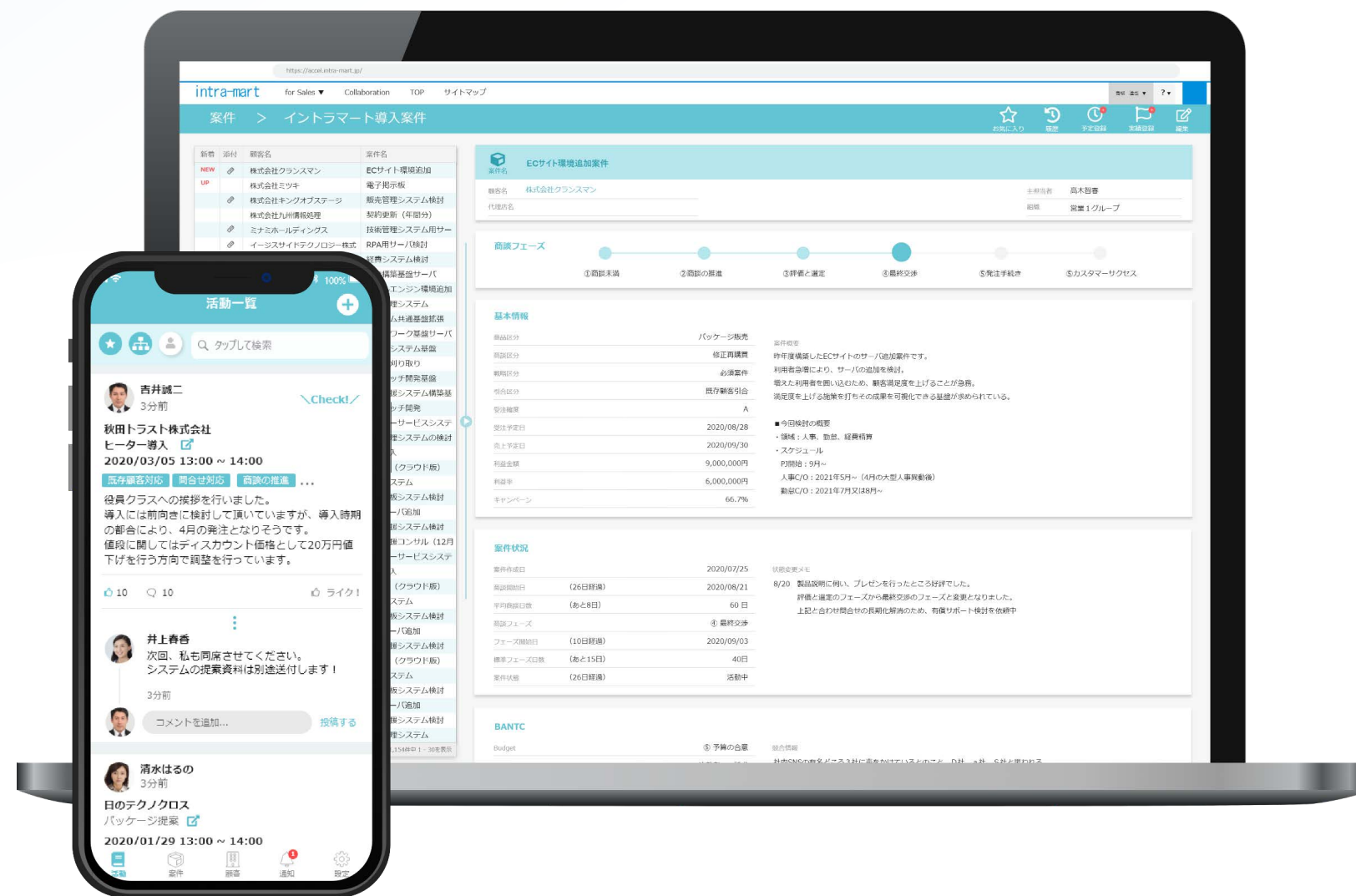
## シンプルで直感的な操作性

どんなユーザーもマニュアルいらずで直感的に使いこなすことができる操作画面です。効率化のメリットを感じられるため、スムーズにSFAの運用を始められます。

### DPS for SalesのUI/UXの3つの特長

- 1つの画面から必要な情報をすぐにお届け。
- ノンプログラミングで自社の呼び名にあった項目名に変更。
- SNS感覚で使える専用モバイルアプリケーション。

使いやすさを徹底的に追求したユーザーインターフェイスと圧倒的なカスタマイズ性の高さで営業組織におけるSFA活用を強力にサポートします。



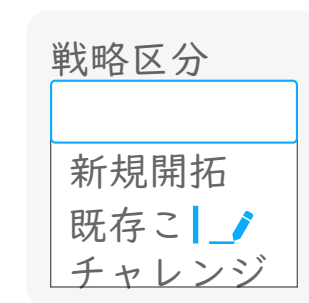
# 機能一覧

DPS for Salesは営業の武器となる豊富な機能をご提供しています。



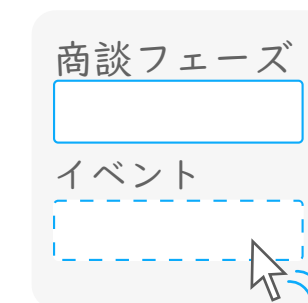
## ラベル名編集

DPS for Salesであらかじめ設定されたラベル名称を編集することができます。[案件]を[商談]に変更したりと、自社独自の呼び方に編集することができます。



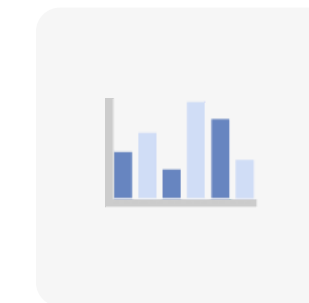
## 選択項目内の編集

リスト内項目を自由に編集することができます。日報や案件などの定量化したい情報を編集することで社内にデータを蓄積することができます。



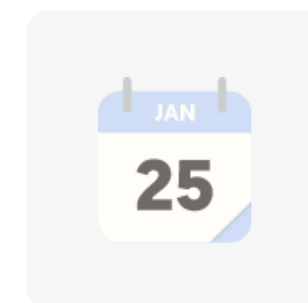
## 項目の追加

DPS for Salesの初期項目以外に項目をノンプログラミングでカスタマイズすることができます。カスタマイズ項目はオリジナル帳票にも反映されます。



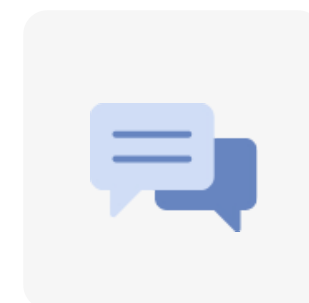
## ポータル

ポータルには、受注・売上見込のダイジェストや要注意案件リスト、活動報告のお知らせ、週間スケジュールなど様々な情報を表示させることが可能です。表示する情報は自由にカスタマイズが可能です。



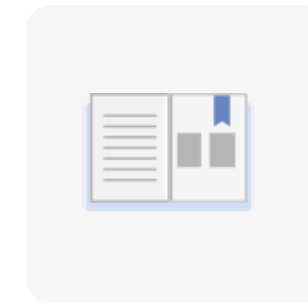
## スケジュール管理

DPS for Salesで作成された活動予定やToDoの管理だけでなく、会議やイベントなど全てのスケジュール管理が可能です。スケジュールは外部のカレンダー機能と連携することもできます。



## タイムライン

タイムラインにはリアルタイムに活動状況が配信され、全てのユーザーがコメントの投稿やライク！の投稿を行うことができます。ユーザーはSNSのような感覚でコミュニケーションを取り合うことが可能です。



## ドキュメント

提案書や契約書などのドキュメントをクラウド上で管理できます。ドキュメントを格納するフォルダは権限管理により公開範囲を柔軟に設定できます。ドキュメントにはモバイルからのアクセスも可能です。



## 外部サービス連携

取引先情報や商品情報、案件情報などをCSVファイルで基幹システムと連携することが可能です。提供形態によっては、MAシステム連携や既存名刺管理システム連携など様々な外部連携が可能です。



# 料金・プラン

お客様の導入目的に合わせた3種類の提供方法

SaaS (Accel-Mart Quick)		プライベートクラウド ※1		オンプレミス ※2	
					
こんな方にオススメ		こんな方にオススメ		こんな方にオススメ	
<ul style="list-style-type: none"><li>早く、安く、手軽に使いたい</li><li>SaaSで運用したい</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>カスタマイズして使いたい</li><li>インフラ運用はお任せしたい</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>カスタマイズして使いたい</li><li>自社でインフラ運用をしたい</li></ul>	
価格	¥300,000～	ライセンス形態	個別見積もり	ライセンス形態	個別見積もり
契約形態	月額利用料	契約形態	月額利用料	契約形態	要お問い合わせ
コスト	◎	コスト	△	コスト	△
導入期間	◎	導入期間	○	導入期間	△
カスタマイズ	△	カスタマイズ	◎	カスタマイズ	◎
外部サービス連携	△	外部サービス連携	◎	外部サービス連携	◎

※1  
プライベートクラウドでのご利用を選択される場合は 別途Accel-Martのご契約が必要となります。詳細はお問い合わせください。

※2  
オンプレミスでのご利用を選択される場合は別途intra-mart Accel Platformのご購入が必要となります。 オンプレミスでのご利用は必ずライセンス保守契約が必要となります。 詳細はお問い合わせください。

# ご契約までの流れ

SFAの導入を検討されている方向けのサポートをご用意しております。

01

## 無料オンラインデモ

無料デモのご相談は下記のURLよりお申し込みください。

02

## お見積り

ご利用目的、用途、ご要望を電話、ウェブ会議または訪問時にお伺いし、最適なプランをご提案。

03

## ご契約

申込プラン、ユーザー数などを記載しました専用の申込書をご記入いただきます。

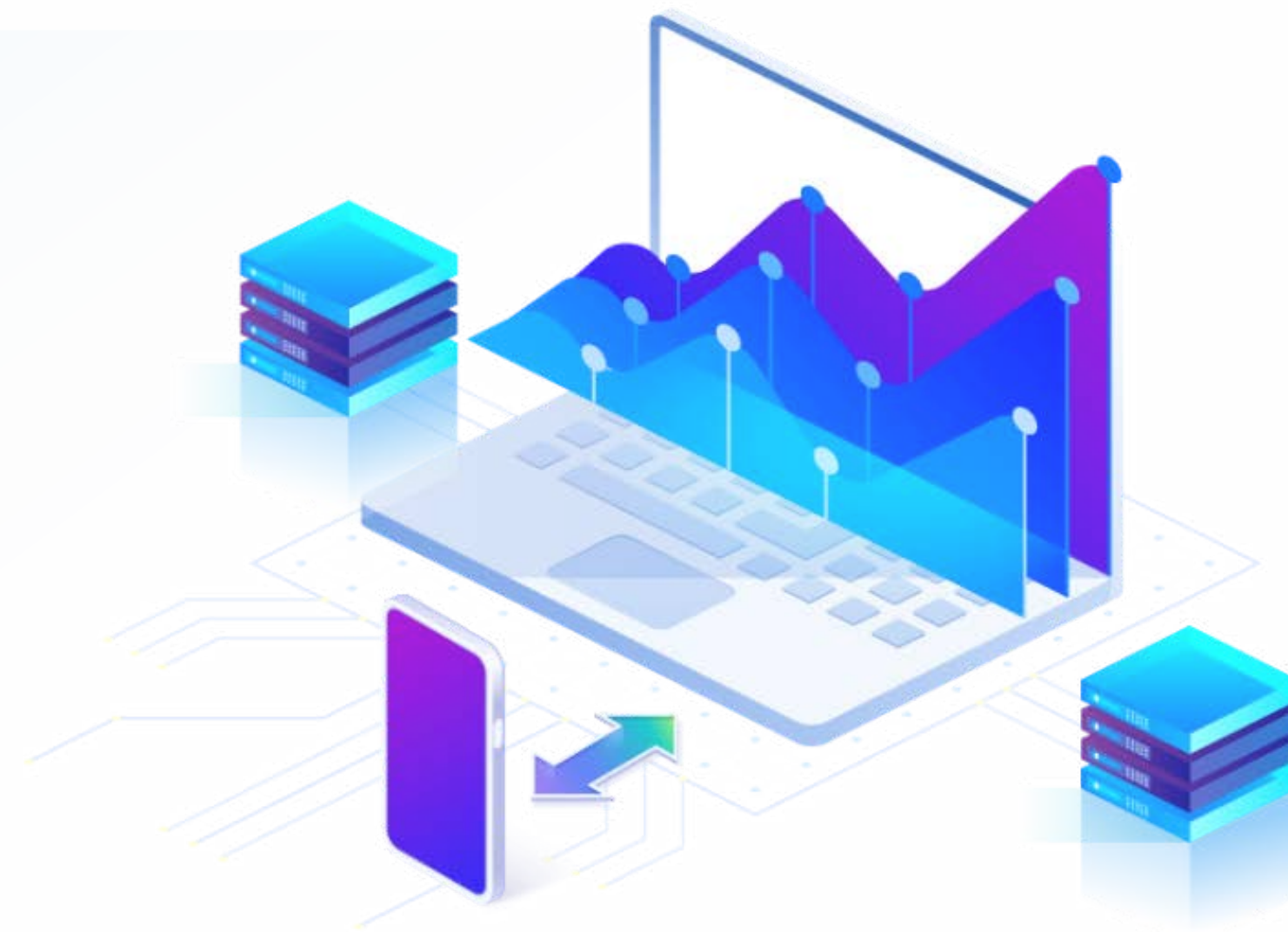
04

## 利用開始

もっと使いこなしたい場合のサポートも充実しています。

今すぐ無料でお試しいただけます。

<https://dps.intra-mart.jp/forsales/trial.html>



**まずはお気軽にお問い合わせください。**

弊社担当がお客様にあったプランをご紹介します。

<https://dps.intra-mart.jp/forsales/>

今すぐ無料でお試しいただけます。

<https://dps.intra-mart.jp/forsales/trial.html>