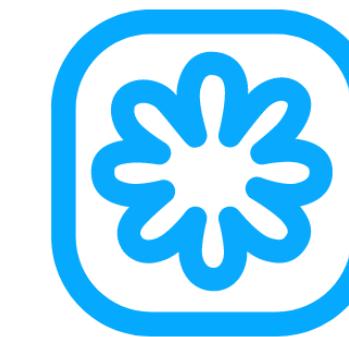


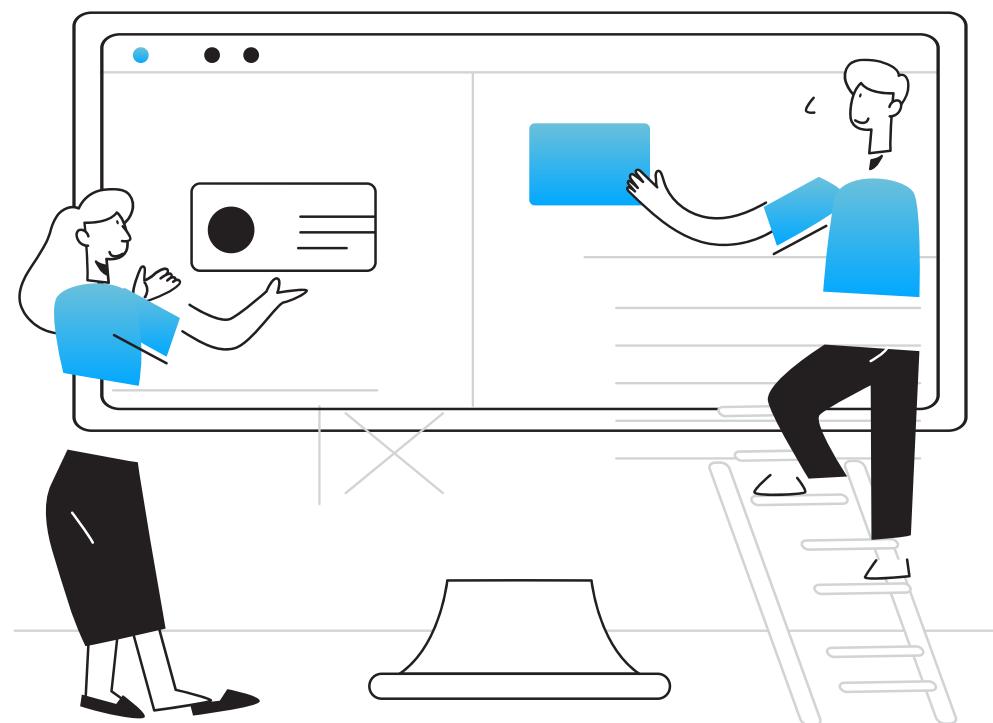
いそがしいあなたへ
3分でわかる！



DPS for Sales

DPS for Salesとは？

SFA導入の本来の目的を達成



デジタルマーケティング、インサイドセールス、働き方改革、テレワークと様々な環境変化を背景に営業組織のデジタル化・SFA導入の機運はこれまでになく高まっています。

一方でSFAは導入しても定着が難しい、活用できないのではないかという課題・懸念を持つ会社様もまだまだ多く存在します。

イントラマートのSFAソリューションであるDPS for Salesは、従来のSFAを徹底的に分析、従来のSFAが持つ課題を解決した上で、営業組織の変革、デジタル化、営業成績の安定といったSFA導入本来の目的を達成しま

3つの特長

シンプル設計で直感的な操作性



ExcelとSFAの共存

SFAに入力された情報を使い慣れた自社オリジナルのExcelフォーマットに出力することができます。SFAからExcelに取り出し加工するのではなく、オリジナルのExcelをSFAに取り込みSFAとExcelの二重運用を防ぎます。

圧倒的なコストパフォーマンス

SFA機能に加え、グループウェア、名刺管理、スケジュール、ドキュメント管理など、intra-martの様々な機能をオールインワンソリューションとして、シンプルでリーズナブルな料金設定で提供しています。

機能①：取引先管理

- ①取引先管理 ▼
- ②キャンペーン管理 ▼

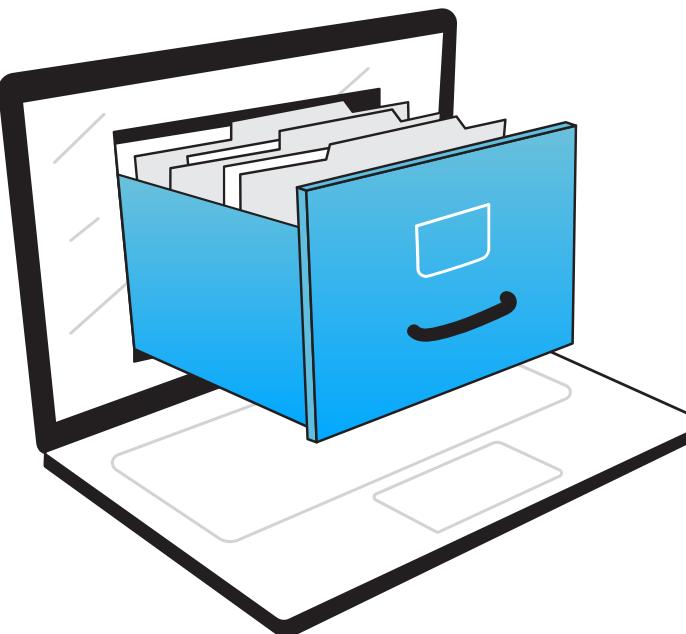
- ③リード管理 ▼
- ④案件管理 ▼

- ⑤パーソン管理 ▼

- ⑥名刺管理 ▼

- ⑦活動/日報管理 ▼

- ⑧集計・分析 ▼



取引先情報を全社で共有

SFAの運用には、まずベースとなる取引先情報を管理することが重要です。DPS for Salesの取引先管理は企業名や所在地、従業員数といった基本情報をはじめ、自社の担当者、取引先の担当者、商談の履歴、名刺情報を管理できます。また、過去の取引実績、今までの案件数、活動件数、名刺交換をした人脈数が自然とデータがつながり蓄積されます。

機能②：キャンペーン管理

①取引先管理 ▼

②キャンペーン管理 ▼

③リード管理 ▼

④案件管理 ▼

⑤パーソン管理 ▼

⑥名刺管理 ▼

⑦活動/日報管理 ▼

⑧集計・分析 ▼



イベントや営業施策の予実を可視化

キャンペーン情報を活用することで各種施策の共有はもちろん、インサイドセールスによるアポイント活動、フィールドセールスの営業活動と、円滑な情報共有を可能にします。また、設定した予算から何人のユーザーを獲得できたかなど、目標を実績と対比させ、効果測定を行えます。リード、案件、活動と紐づいて管理されることで自動的に実績が集計されます。

機能③：リード管理

①取引先管理 ▼

②キャンペーン管理 ▼

③リード管理 ▼

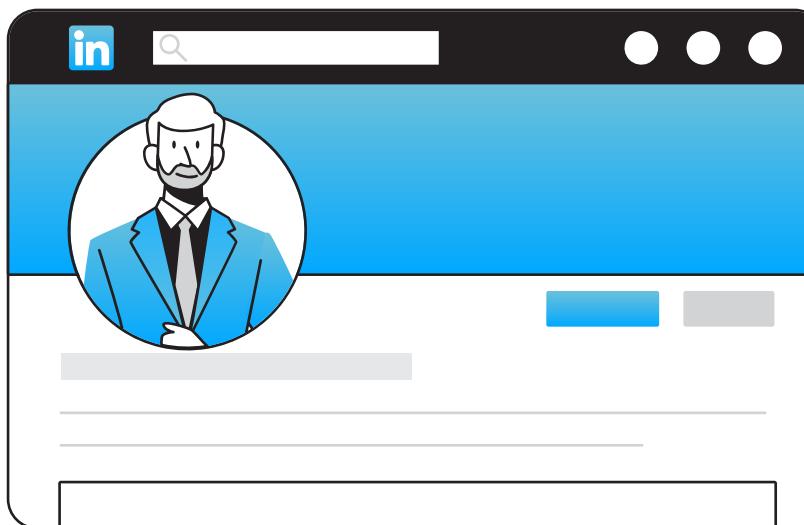
④案件管理 ▼

⑤パーソン管理 ▼

⑥名刺管理 ▼

⑦活動/日報管理 ▼

⑧集計・分析 ▼



獲得したリードを一元管理

キャンペーンで獲得した新規リード（見込み客）を、より詳細に管理することができます。リード管理ではリードのステージが案件化に至るまでを管理対象とし、電話やメールで実施したリードに対する活動を履歴として管理することができます。マーケティング施策からインサイドセールスによる営業活動の一連を管理・共有することができます。

機能④：案件管理/商談管理

①取引先管理 ▼

②キャンペーン管理 ▼

③リード管理 ▼

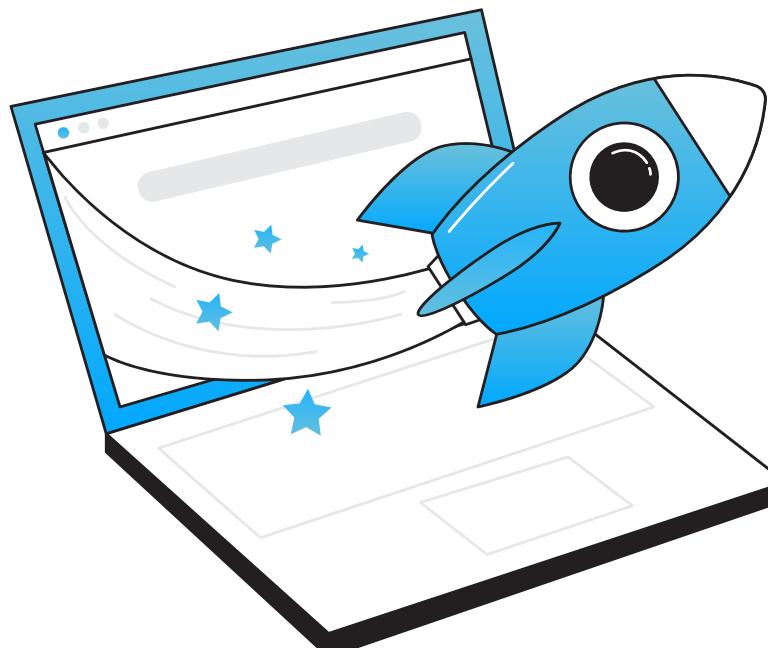
④案件管理 ▼

⑤パーソン管理 ▼

⑥名刺管理 ▼

⑦活動/日報管理 ▼

⑧集計・分析 ▼



パイプラインの適正化

顧客情報をベースに、現在、進行している営業案件の進捗状況を管理する機能です。自社の営業担当者と、いつ、どの商材においてどのようなやり取りが行われたかを記録しておき、受注確度、BANTCなどについて記録します。受注の質・数を高める戦略を練るための元となる情報になるので、営業担当者一人ひとりの入力の徹底が求められます。

機能⑤：パーソン管理

①取引先管理 ▼

②キャンペーン管理 ▼

③リード管理 ▼

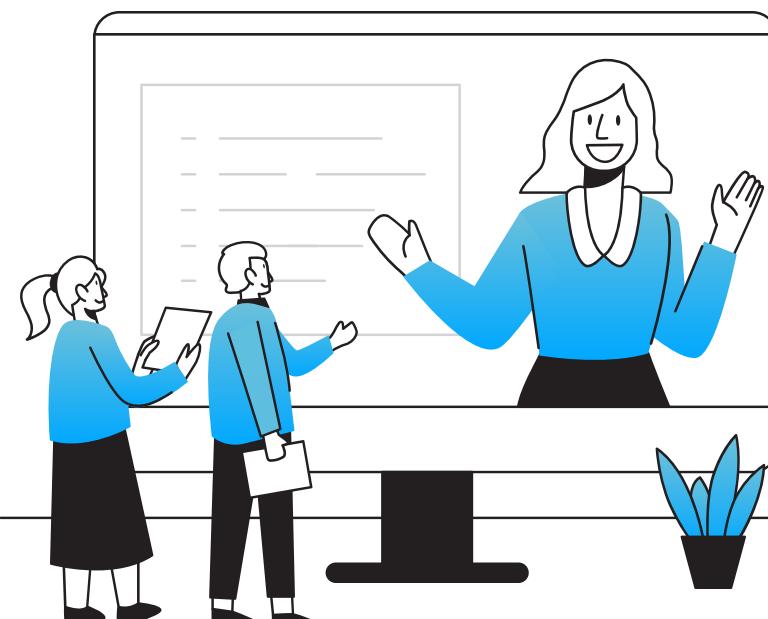
④案件管理 ▼

⑤パーソン管理 ▼

⑥名刺管理 ▼

⑦活動/日報管理 ▼

⑧集計・分析 ▼



商談・名刺情報・ 獲得リードを一元管理

商談・アポイント・紹介・獲得した名刺情報などから DPS for Salesへ登録したユーザーを一覧で管理することができます。営業先に行く前にユーザーを検索し、名刺情報の他、過去の案件状況、活動状況を1クリックで把握することができます。また、リード情報から過去のキャンペーン情報を確認することで、ユーザーの興味関心度、インサイドのアクション結果を確認できます。

機能⑥：名刺管理

①取引先管理 ▼

②キャンペーン管理 ▼

③リード管理 ▼

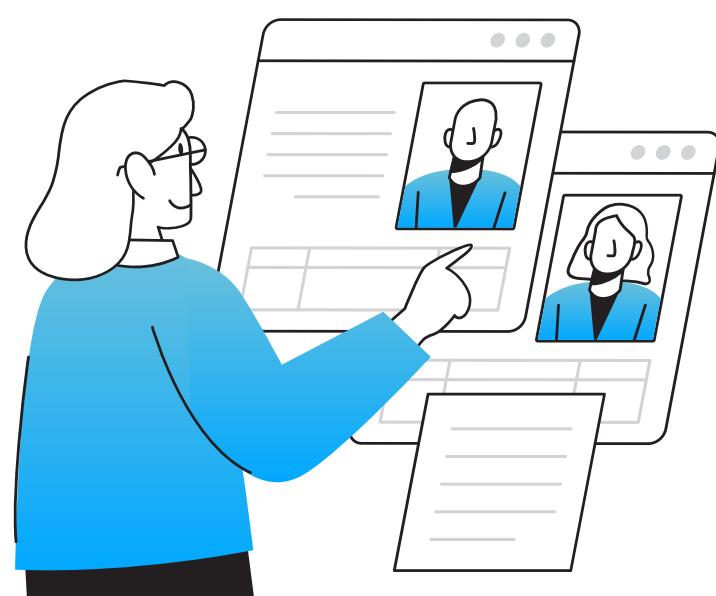
④案件管理 ▼

⑤パーソン管理 ▼

⑥名刺管理 ▼

⑦活動/日報管理 ▼

⑧集計・分析 ▼



名刺情報から 日々の営業活動が見える

名刺機能はただ情報を登録するだけではなく、名刺交換者や会った回数からどんな人とやりとり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。名刺登録もOCRによる自動読込でわずか30秒で登録することができます。

機能⑦：活動/日報管理

①取引先管理 ▼

②キャンペーン管理 ▼

③リード管理 ▼

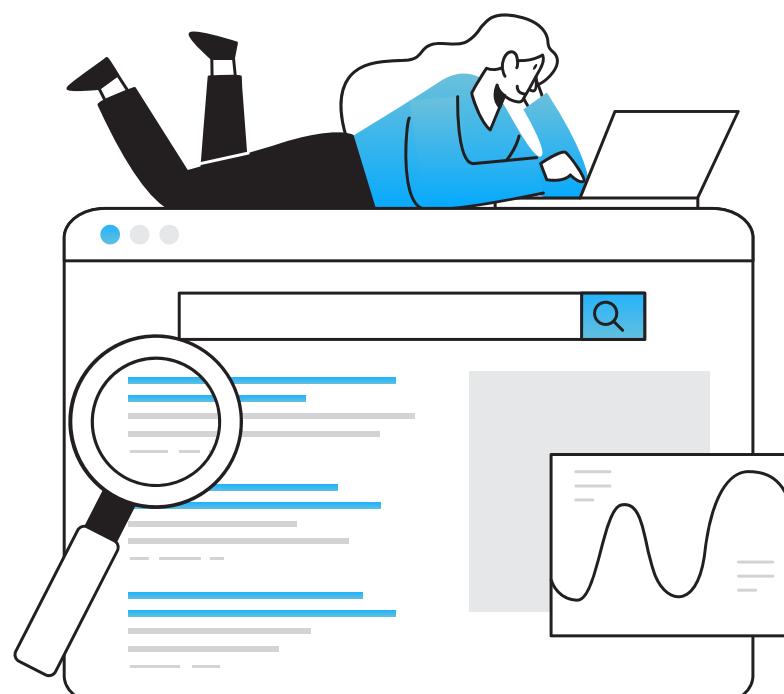
④案件管理 ▼

⑤パーソン管理 ▼

⑥名刺管理 ▼

⑦活動/日報管理 ▼

⑧集計・分析 ▼



日々の営業活動を可視化

日報による情報共有はもちろん、顧客に対し、初回訪問やアポイント、面談など営業担当者の活動を記録する機能です。これらの情報を残しておくことで、衝動的な営業や思いつきの行動を抑制し、上司は部下へ適切な指示を出すことができます。

行動管理では成果を出すための行動パターンを発見することができます。

機能⑦：集計・分析

①取引先管理 ▼

②キャンペーン管理 ▼

③リード管理 ▼

④案件管理 ▼

⑤パーソン管理 ▼

⑥名刺管理 ▼

⑦活動/日報管理 ▼

⑧集計・分析 ▼



Excel資産を最大活用

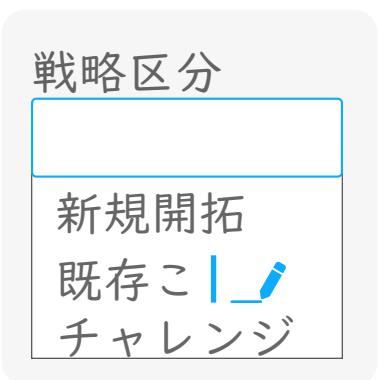
日報による情報共有はもちろん、顧客に対し、初回訪問やアポイント、面談など営業担当者の活動を記録する機能です。これらの情報を残しておくことで、衝動的な営業や思いつきの行動を抑制し、上司は部下へ適切な指示を出すことができます。

行動管理では成果を出すための行動パターンを発見することができます。

営業領域をカバーする豊富な機能



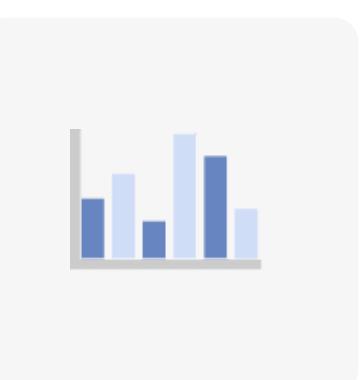
ラベル名編集



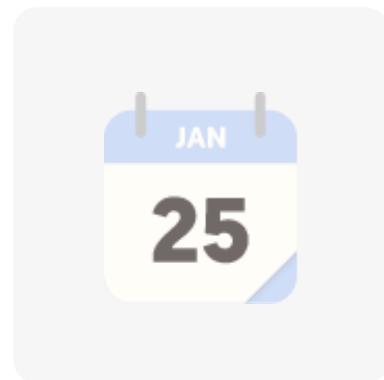
選択項目内の編集



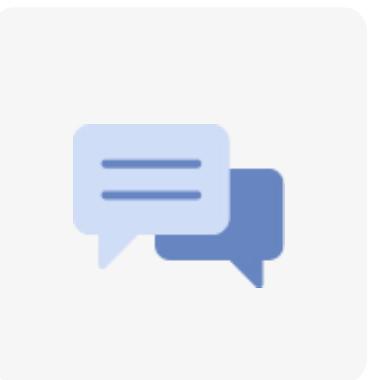
項目の追加



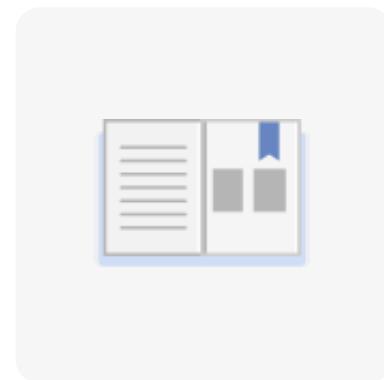
ポータル



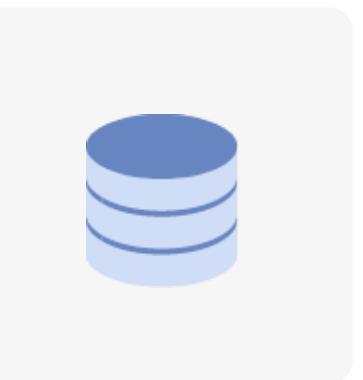
スケジュール管理



タイムライン



ドキュメント



外部サービス連携

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)



こんな方にオススメ

- 早く、安く、手軽に使いたい
- SaaSで運用したい

プライベートクラウド ※1



こんな方にオススメ

- カスタマイズして使いたい
- インフラ運用はお任せしたい

オンプレミス ※2



こんな方にオススメ

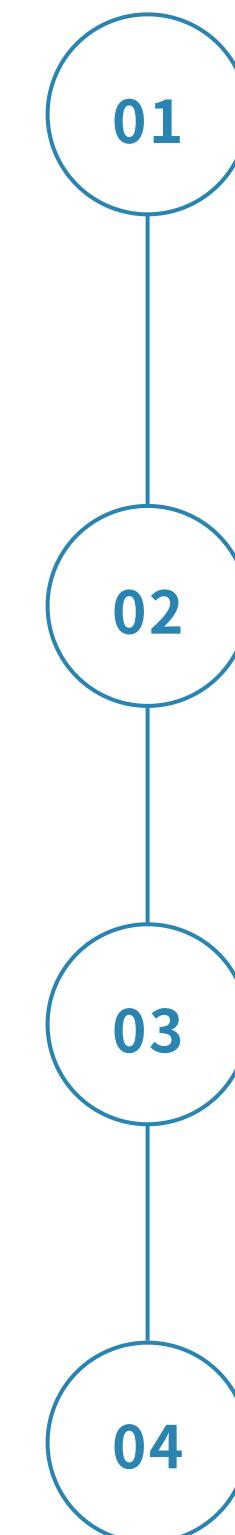
- カスタマイズして使いたい
- 自社でインフラ運用をしたい

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



無料トライアル・お問い合わせ

無料デモのご相談は下記よりお問い合わせください。資料請求も承っています。

お見積り

ご利用目的、ご要望にお伺いし、DPS for Salesの活用方法や最適なプランをご提案いたします。

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。

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。

DPS for Sales

DPS for Salesのすべてを
今すぐ無料でお試しいただけます。



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

