

顧客・商談・営業活動のデータを活用し ビジネスを加速させる！

しっかり検討、効果を最大化

Microsoft Dynamics 365 導入支援サービス

こんなことにお困りではありませんか？

1

顧客情報や案件情報が
一元管理されていない

顧客情報や案件情報を個人や部門ごとにバラバラに管理しており、顧客対応が属人化している

2

営業情報の入力作業の
負担増加

営業活動の報告をエクセルやメール、社内システムなどで多重管理され業務負担が増えている

3

営業情報をリアルタイムで
入力したい

営業活動の報告を入力するのに手間がかかり、情報の鮮度が落ちてしまう

『Microsoft Dynamics 365 導入支援サービス』で解決！

1

顧客情報や案件情報を
一元管理！

顧客情報、案件情報をナレッジとして蓄積でき、属人化からの脱却と顧客理解を促進できます

2

あらゆるデバイスからの
情報更新！

スマートフォンやタブレットなどのデバイスから情報を更新、時間や場所に制約されません

3

情報更新のお知らせ機能による
情報共有

関係者への情報更新を知らせるアラートを自動化でき、鮮度の高い情報を共有できます

概要

ビジネスに関わる情報を資産として蓄積、活用することで顧客理解の促進、業務効率の向上、営業力の底上げを実現！

顧客情報、商談情報、営業活動履歴などの情報を効率的に管理する営業支援サービスや顧客管理サービス、フィールドサービスなどの機能を通してさまざまなビジネスシーンに対して最適なデータ活用をご提供。また、利用する機能は必要に応じて選択でき、費用対効果を保ちながら最大のパフォーマンスを発揮します。

特長

特長 1

CRM と Office 365 との連携で業務生産性を向上、経営判断を迅速に！

Office 365 の豊富な導入実績を誇る当社が、そのノウハウと経験から得た技術力を活かし、Microsoft Dynamics 365 との有機的な連携をご提供。一貫性のあるデータの活用で迅速な経営判断へ繋がります。

特長 2

MA・BI で活動成果を経営判断に活かす

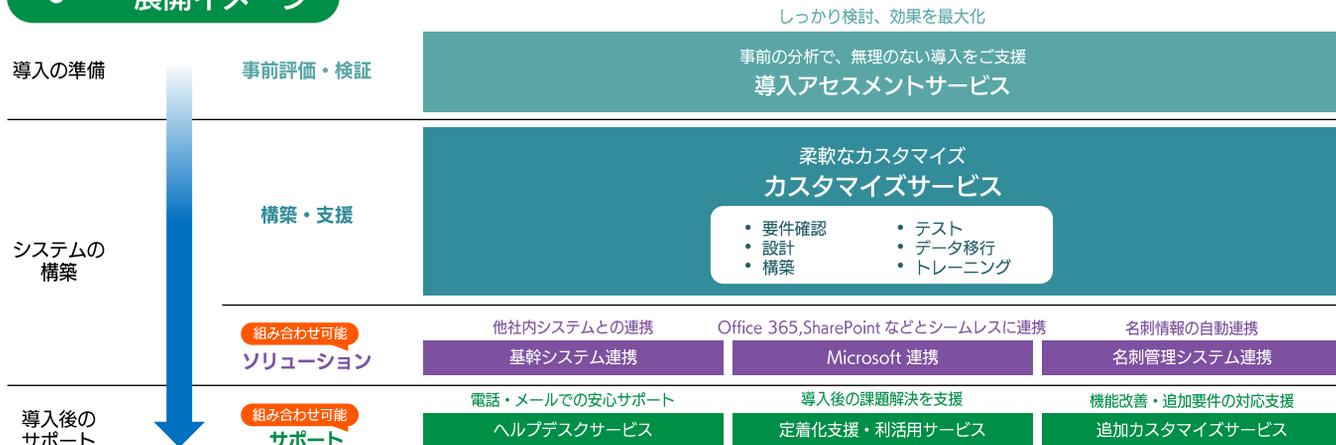
MA（マーケティング・オートメーション）やBI（ビジネス・インテリジェンス）と連携することで、Microsoft Dynamics 365 に蓄積したデータを、より効果の高い次のアクションに繋げることが可能となります。

特長 3

お客様のビジネス環境に応じた "Only One" なご支援を実施

お客様の "Only One" なビジネス環境に応じて、アセスメント調査から導入支援、導入後の利活用支援を実施し、効率的なソリューション構築を実現します。

展開イメージ



SBT の導入支援の流れと支援メニュー

SBテクノロジー株式会社

〒160-0022 東京都新宿区新宿6丁目27番30号新宿イーストサイドスクエア17階

電話 03-6892-3154 受付時間：平日10:00～17:00

メール sbt-ipsol@tech.softbank.co.jp

URL https://www.softbanktech.co.jp/

詳しい情報はこちら

SBT

で

検索

● 本カタログに記載された社名・商品名等は各社の商標または登録商標です。
● 本カタログに記載された内容およびその他の情報は予告なしに変更される場合があります。

