

Microsoft Power Platform テンプレートアプリ

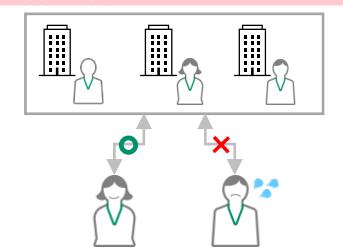
「営業活動支援」

「営業活動支援」では、個人が管理してきた営業情報をチーム全体で共有可能な資産に変え効率的な営業活動を実現します。また、営業マネージャーから商談受注に向けた活動を指示することが可能です。

営業マネージャーのみなさん、こんなお困りごとを
「営業活動支援」の導入によりスピーディに解決しませんか？

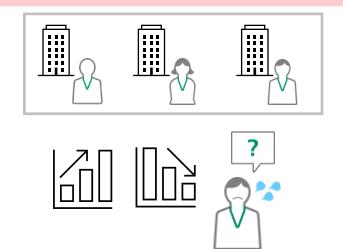
1 顧客接点が不透明

取引先・担当者の情報管理が属人化し会社として顧客接点を有効活用できていない



2 売上予測が困難

チームメンバーに商談状況を都度確認するため受注見込み・売上の予測が大変



3 営業活動の指示不可

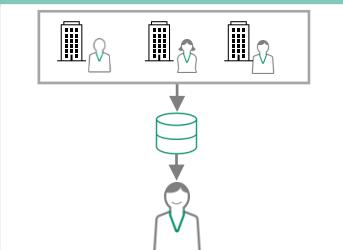
チームメンバーの営業活動を管理できでおらず商談受注に向けた活動を指示できない



営業活動支援の導入

1 顧客接点の一元管理

個人が管理する顧客接点を一元管理し、別商材の提案などの有効活用が可能



2 受注・売上の予測

一元管理された商談情報・進捗から受注見込み・売上を予測



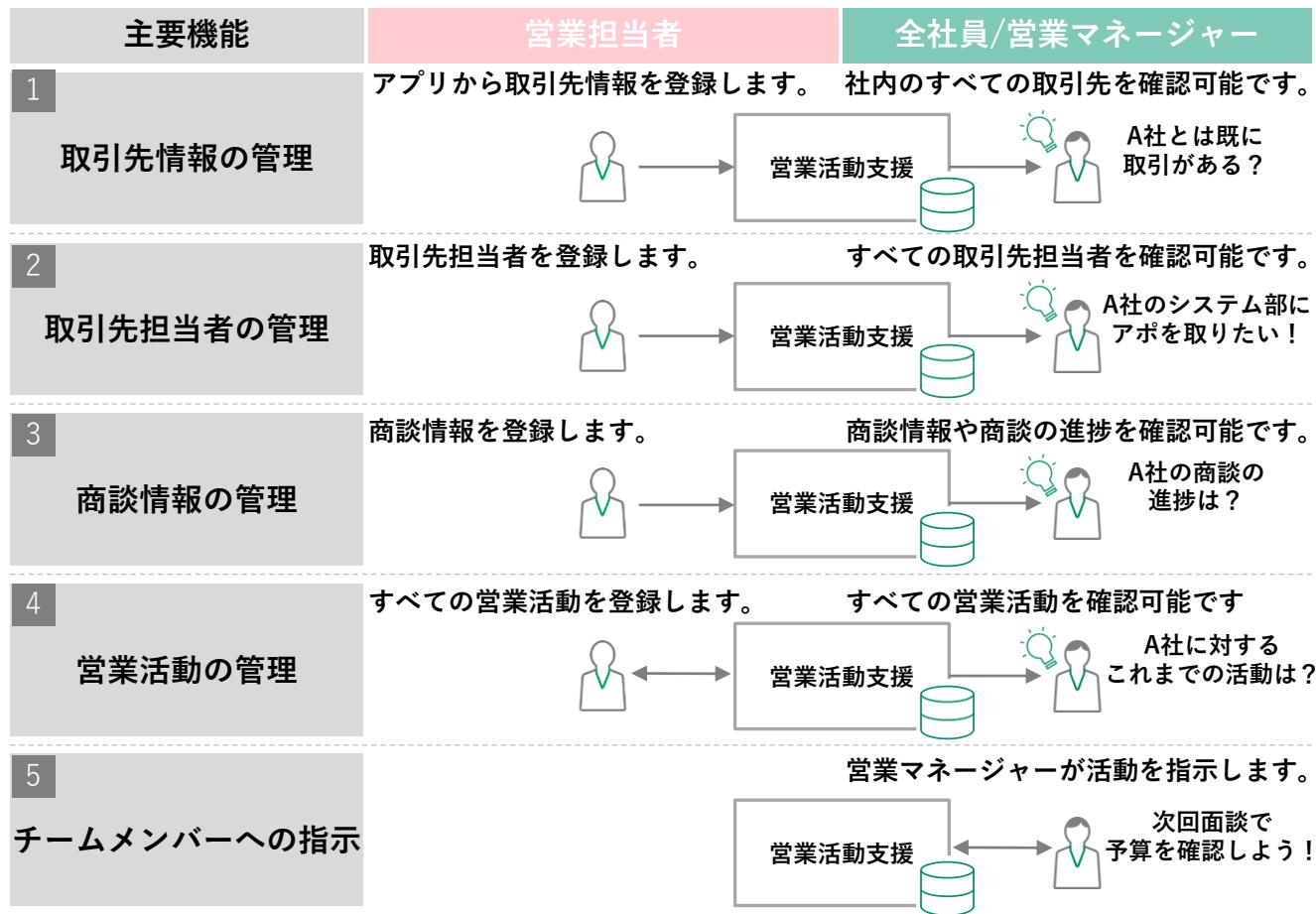
3 受注に向けた活動指示

チームメンバーの営業活動を簡単に確認し受注に向けた適切な活動を指示



取引先情報・商談・営業活動をチーム全体で共有可能な資産に変え、営業活動の効率化が実現可能です。シンプルで、簡単に始められるテンプレートになっておりますので、まずは試してみませんか？

「営業活動支援」の導入後のイメージ



主要機能の画面イメージ



1. 取引先情報の管理

2. 取引先担当者の管理

3. 商談情報の管理



4. 営業活動の管理



5. チームメンバーへの指示

利用サービス

- Power Apps (キャンバスアプリ)
- SharePoint Online

FUJIFILM

富士フィルム PBC株式会社

〒160-0023 東京都新宿区西新宿5丁目1番1号 新宿ファーストタワー11階

email : shm-fbds-contact@fujifilm.com HP : www.fujifilm.com/fbds

FUJIFILM、およびFUJIFILMロゴは、富士フィルム株式会社の登録商標または商標です。本ドキュメント上に記載・表示された社名または商品名などは、各社の登録商標または商標です。本書の内容は2025年3月現在のものです。