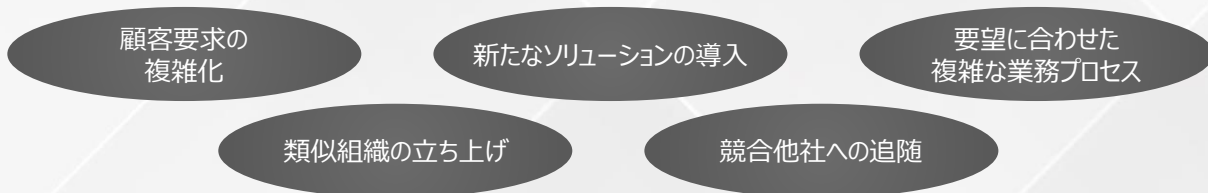


CXトランスフォーメーションの実現

顧客との長期的かつ友好的な関係性を築くことは企業の成長にとって非常に重要な要素のため、企業は多数のチャネルを用意し、各接点で価値提供し顧客との関係性を深めようとしています。

一方、顧客が求めるコトの複雑化やテクノロジーの急激な進歩など、企業を取り巻く環境は日々変化をしていることから、業務の複雑化・ソリューションの乱立・サイロ化を招く事態となっています。



グランドデザインの策定

複雑化した組織・業務や乱立したソリューションの中でこれまで以上にカスタマーエクスペリエンスを向上していくには、ムリ・ムダ・ムラが付きまとうため成果は限定的に成りかねません。

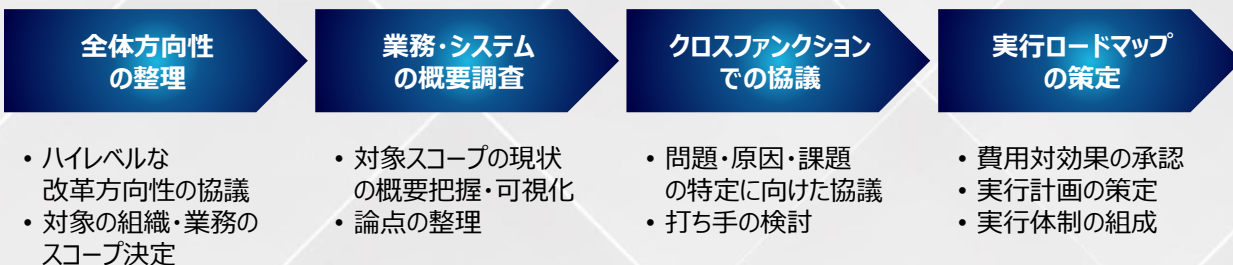
その為、今一度カスタマーエクスペリエンストランスフォーメーションにむけ、顧客にいつ、なにを、どのような形で提供していくのかを改めて整理するとともに、どのように自社を変革していくかのロードマップを策定することが非常に重要となります。



実現に向けたアプローチ

あるべき姿を明確にし、いつ、なにを、どのような形で実現するのかのロードマップを策定することが重要となります。

また、単一業務や一つのソリューションを改善するのみではあるべき姿にはたどり着けないため、複数部門を巻き込んだ形でのクロスファンクショナルチームでの協議も非常に重要となります。



SALES TRANSFORMATION

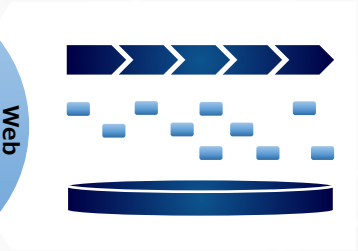
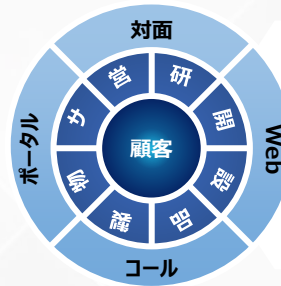
by Regrit Partners

Project Case

顧客との長期的かつ友好的な関係性構築に向けた
全社を巻き込んだCXトランスフォーメーション

<主な取り組み施策>

- ・ 提供価値の明文化とトランスフォーメーションの方向性の具体化
- ・ 実現に向けたVC全体での業務再設計
- ・ 新業務の実現に向けた業務基盤の再構築
- ・ 非対面チャネルの統合・刷新



Why Regrit Partners ?

Regrit Methodology

企業・事業戦略の実現に向けた、組織・業務の再構築 / ソリューション導入までを一気通貫で支援する独自の
方法論を有しており、スピーディー且つ安定的なプロジェクトデリバリーを実現します。

Totalized

グランドデザイン策定、実現に向けた組織・業務の設計、基盤となるソリューション導入支援（開発除く）まで、
全工程を総合的にワンストップでご支援します。

Possibility

様々な業種業態の企業に対する豊富なコンサルティングの実績に基づき、単に綺麗な絵を描くだけでなく実行まで
責任をもって伴走支援します。

Other Service

Strategy

- ・ 全社・事業戦略策定
- ・ M&Aに向けたデューデリジェンス
- ・ 新規/既存事業・サービスディベロップメント

Management

- ・ エンジニアリングチェーン改革
- ・ 業務系改革に係るプログラム・プロジェクトマネジメント
- ・ シェアードサービスセンターの設立・業務集中・集約化

Technology

- ・ デジタル/IT簡易診断・デジタル/ITガバナンス整備
- ・ システム整備に係るプログラム・プロジェクトマネジメント
- ・ サイバーセキュリティメニューパック

SFA/CRMの真価発揮に向けた定着化支援

営業領域のDX手段の一つとして真っ先に名前が挙がるのがSFA/CRMであり、すでに多くの企業でも導入されているかと思えます。

しかし、導入したものの現場での利活用がなかなか進まない、データの入力率・精度を上げたいがなかなか上がらない、改修要望が次々と上がってくる、といった壁を乗り越えられず、その真価を実感できていない企業が多いのも事実です。

現場での利活用
が進まない

データの精度
が低い

データが
全然入力されない

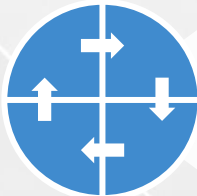
多数の改修要望

現場に定着化
していない

マネジメントプロセスの変革

SFA/CRMが現場で利活用される、更には定着化されるためには、なによりもマネジメントプロセスの変革が必要ですが、導入時に十分な議論がなされず結果として営業担当者の業務プロセス管理のデジタル化に留まってしまうことがあります。

真価の発揮に向け、データドリブンでのマネジメントに向けたマネジメントプロセスのあり方から、マネジメント現場で活用できるレポート/ダッシュボードの再構築に向けた取り組みを組成し推進することが重要となります。



実現に向けたアプローチ

どんな場面で、何を見て、どのような意思決定がなされているのかを明確にするとともに、まずは、現状のSFA/CRMからその意思決定に必要なデータを洗い出し、どうビジュアライズすることで迅速な意思決定が可能かを探索します。

また、マネジメントプロセスで活用できるよう会議体での活用方法を含めたオンボーディングや、データの入力率や入力精度向上に向けた既存項目の統廃合に向けた提言まで、定着化に向けた支援をワンストップで提供します。

利活用に向けた
問題点整理

データ項目の
現状調査

レポート/
ダッシュボード構築

マネジメント
プロセスへの落とし込み

- 利活用に向けた問題点のヒアリング
- マネジメントプロセスの可視化

- 既存SFA/CRMの項目整理
- データ入力状況整理

- レポート/ダッシュボードの構築
- マネジメントレビュー

- 活用シーン毎でのオンボーディング
- 項目統廃合の提言 等

SALES TRANSFORMATION

by Regrit Partners

Project Case

Sales デジタルトランスフォーメーションに向けた
SFA/CRMの活用高度化支援

<主な取り組み施策>

- ・ トップ・ミドルマネジメント用の共通ダッシュボード・レポートの構築・オンボーディング
- ・ 商材特性等に応じた各マネジメントメンバー専用のレポート・ダッシュボード構築・オンボーディング
- ・ データ入力率・精度向上に向けた項目統廃合



Why Regrit Partners ?

Regrit Methodology

SFA/CRMの導入だけでなく、現場での利活用・定着化に向けた独自の метод論を有しており、スピーディー且つ安定的なプロジェクトデリバリーを実現します。

Totalized

マネジメントプロセスの変革、シーンに応じたダッシュボード・レポートの構築、現場のユーザービリティ向上にむけた項目統廃合等、利活用・定着化に向けて必要な対応を総合的にワンストップでご支援します。

Possibility

様々な業種業態の企業に対する豊富なコンサルティングの実績に基づき、単に綺麗な絵を描くだけでなく実行まで責任をもって伴走支援します。

Other Service

Strategy

- ・ 全社・事業戦略策定
- ・ M&Aに向けたデューデリジェンス
- ・ 新規/既存事業・サービスディベロップメント

Management

- ・ エンジニアリングチェーン改革
- ・ 業務系改革に係るプログラム・プロジェクトマネジメント
- ・ シェアードサービスセンターの設立・業務集中・集約化

Technology

- ・ デジタル/IT簡易診断・デジタル/ITガバナンス整備
- ・ システム整備に係るプログラム・プロジェクトマネジメント
- ・ サイバーセキュリティメニューパック



Sales デジタルトランスフォーメーションの実現

成熟した市場では、製品はコモディティ化しつつも顧客の求めるコトは日々複雑化し、また急速なデジタルシフトへの対応も必要となり、現場は混迷を極めています。

一方で、事業の競争力を維持・向上するためには抜本的な改革が求められますが、日々の対応に追われ手が付けられないまま、止む無く現場の改善でなんとか急場を凌ぐといった状況が続いています。

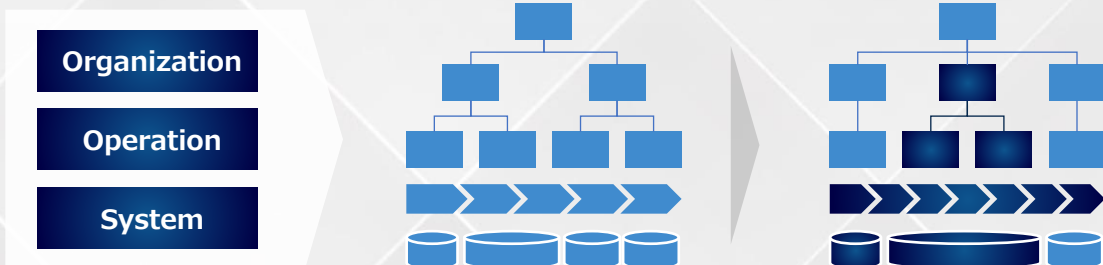


抜本的な改革

営業組織の生産性・効率性向上を狙い、SFA/CRMをはじめとした各種ソリューションの導入が試みられるものの、急場を凌ぐための改善にとどまった結果、当初の目的を果たすことなく、業務・システムの複雑性が増し現場の負担が増えてしまいます。

Sales DXは、営業組織全般における組織・業務・システムを統合的かつ抜本的に改革するソリューションです。

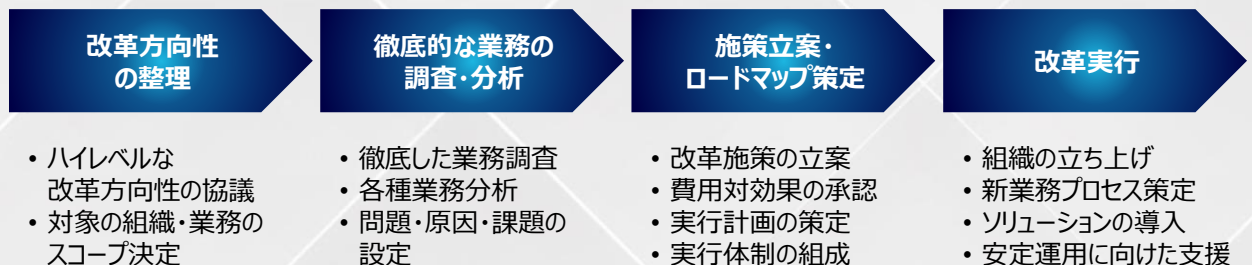
抜本的改革は一定期間非常に高いストレスが組織全体にかかりますが、改革を成し遂げた後には組織全体の生産性・効率性が向上し事業の競争力が強化されます。



実現に向けたアプローチ

抜本的な改革によるSalesデジタルトランスフォーメーションを実現するには、単なる営業関連ソリューションの導入ではなく、事業戦略に基づく営業関連組織全体のあり方まで含めたトランスフォーメーションが必要です。

その為には、徹底した現状業務の可視化・分析及び、その分析結果に基づく効果的かつインパクトある施策と、それを実現しうるテクノロジーの検討が非常に重要となります。



SALES TRANSFORMATION

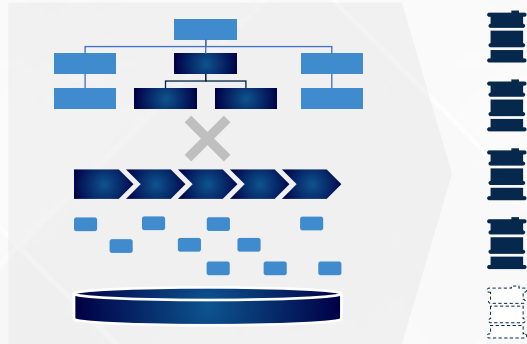
by Regrit Partners

Project Case

営業組織全体のSalesトランスフォーメーションで
抜本的な生産性・効率性向上（200FTE削減）

<主な取り組み施策>

- ・ 全国80拠点の個別商店化プロセスの標準化
- ・ 新業務の実現に向けた業務基盤の再構築
（見積、受注、アフター、部品、問い合わせ）
- ・ 機能強化に向けたオペレーションセンター構築
- ・ 非対面チャネルの統合・刷新



Why Regrit Partners ?

Regrit Methodology

企業・事業戦略の実現に向けた、組織・業務の再構築 / ソリューション導入までを一気通貫で支援する独自の
方法論を有しており、スピーディー且つ安定的なプロジェクトデリバリーを実現します。

Totalized

グランドデザイン策定、実現に向けた組織・業務の設計、基盤となるソリューション導入支援（開発除く）まで、
全工程を総合的にワンストップでご支援します。

Possibility

様々な業種業態の企業に対する豊富なコンサルティングの実績に基づき、単に綺麗な絵を描くだけでなく実行まで
責任をもって伴走支援します。

Other Service

Strategy

- ・ 全社・事業戦略策定
- ・ M&Aに向けたデューデリジェンス
- ・ 新規/既存事業・サービスディベロップメント

Management

- ・ エンジニアリングチェーン改革
- ・ 業務系改革に係るプログラム・プロジェクトマネジメント
- ・ シェアードサービスセンターの設立・業務集中・集約化

Technology

- ・ デジタル/IT簡易診断・デジタル/ITガバナンス整備
- ・ システム整備に係るプログラム・プロジェクトマネジメント
- ・ サイバーセキュリティメニューパック