

Salesforce B2B Commerce

× SCSK

B2B EC市場ではデジタルを活用した営業マンの業務効率化を目的とした取り組みが増えており、EC化率も増加傾向となっています。

取引先にデジタルチャネルを活用した便利な購買体験を提供するとともに、営業マンの業務効率化を行い、本来注力すべきソリューション型の営業スタイルへシフトすることが求められています。

SCSKでは、最先端のテクノロジーや機能を提供する「Salesforce B2B Commerce」を中心に、これまで多くのECサイトを構築してきた実績とノウハウを活用し、営業マンの業務効率化を実現するデジタル活用をご支援いたします。

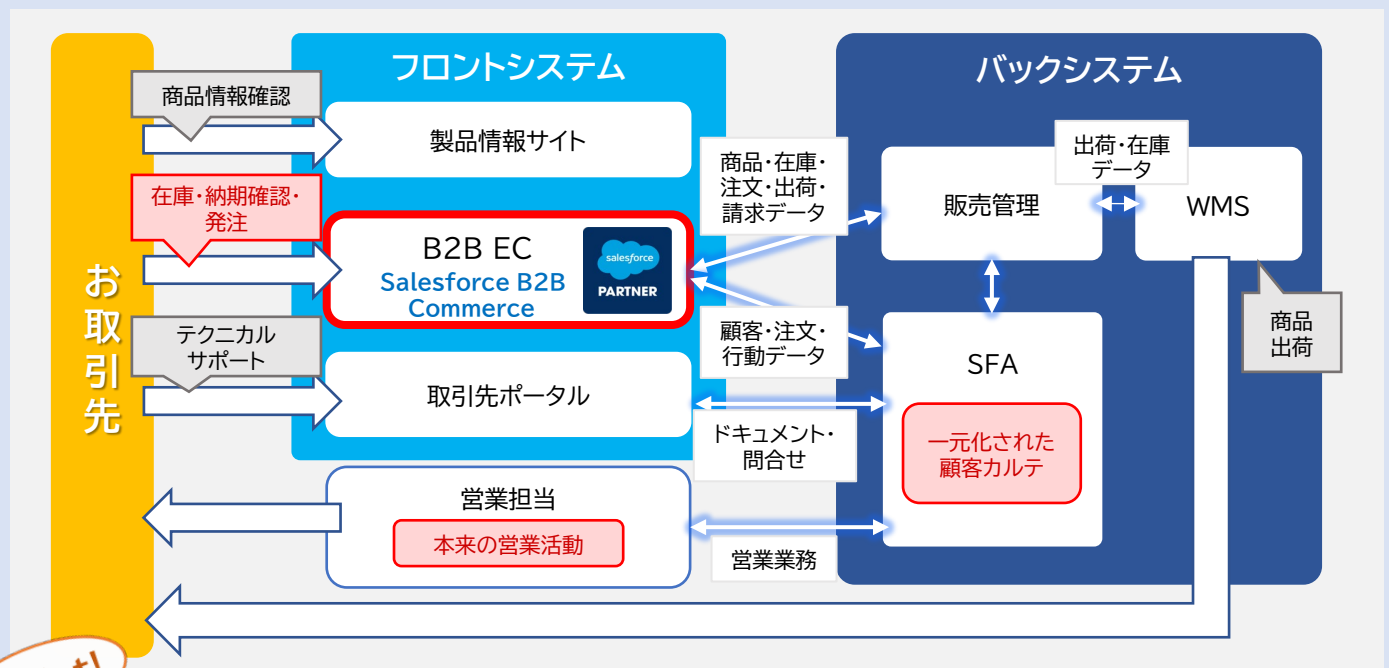
営業効率の課題



本来、営業はソリューション型営業で新規開拓や既存拡大に注力すべきだが、販促・受注業務や問合せ対応に追われ、限られた営業リソースでは業務が回らず、小口顧客の取りこぼしも多い。
働き方改革と売上拡大の両面を実現するためのデジタル活用が不十分。

業務効率化に向けたB2B EC システム全体像

取引先にとって便利に注文できる仕組みづくりにより、
営業担当は本来の業務へ注力！



- ✓ B2B ECサイト導入当初の目的は業務効率化がメイン。
⇒ 売上拡大に向けた営業のデジタル活用定着、B2Bマーケティングなどの取り組みへと展開！
- ✓ B2B ECサイトだけでなく、フロント～バックまでワンストップでサポート！

B2B ECサイトに求められる姿

ECサイトというデジタルチャネルを活用して営業プロセスを改善することで、業務効率化(=従業員満足度向上)とユーザーの便利な購買体験を両立できます。

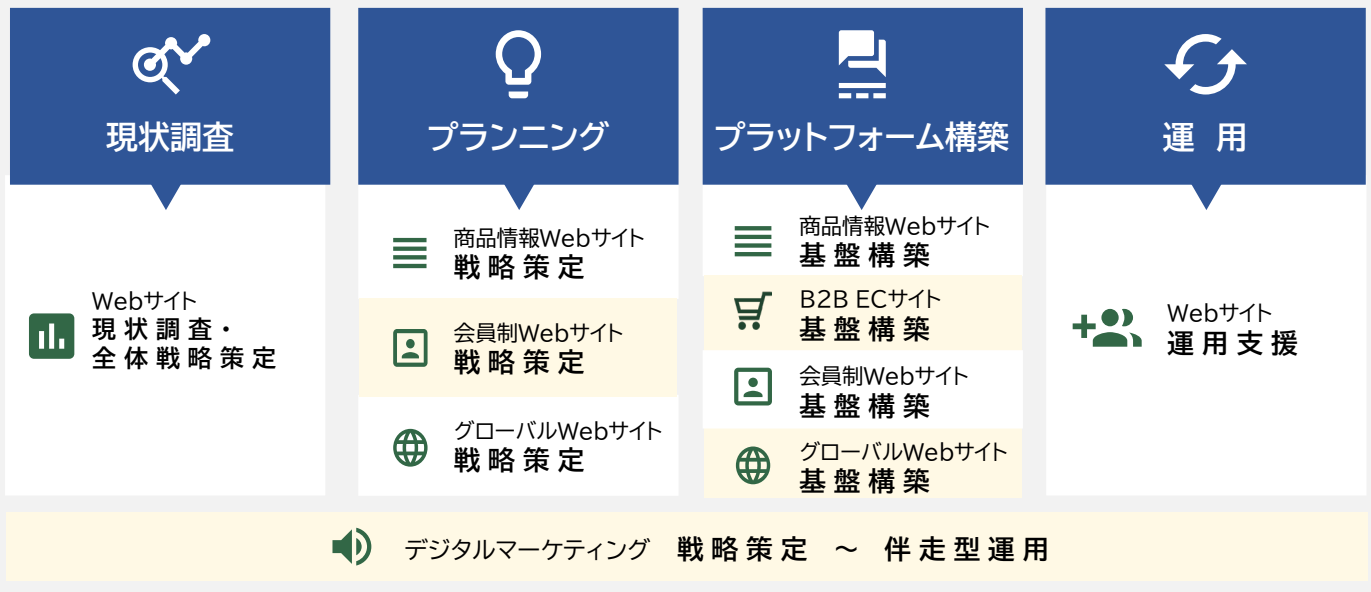


⇒ 導入効果

- ・ 小口顧客の取りこぼしがなくなり、売り上げ増
- ・ 営業工数をかけるべき取引へシフトし、商談確度UP
- ・ 便利に見積りや在庫確認が行えることから、検討顧客が増える
- ・ 残業削減から自分の時間が増え、従業員満足度が上がる
- ・ データに基づいたOne To Oneコミュニケーションができる

ご支援サービス

B2B ECに求められるサービスを、フルラインでご提供！



お問い合わせ先



SCSK株式会社
altcircle担当

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント
E-mail:cx-info@scsk.jp <https://www.altcircle.jp/>

