

導入事例

Case Study

株式会社ボルテックス

様



VORTEX
investment property
株式会社ボルテックス



VORTEX
investment property

「Google カレンダー」に入力した情報を SFAに同期させるシステムで営業効率を向上

不動産運用を核とした資産形成コンサルティングを行う株式会社ボルテックス(以下、ボルテックス)は、営業力強化の目的でSFA (Sales Force Automation)を導入。外回りの多い営業担当者が外出先でも簡単にSFAを入力できるようにするため「Google Apps™ for Business」を採用しました。外出先で「Google カレンダー」に情報を入力すると、自動的にSFAと同期されます。さらに「Google カレンダー」から顧客訪問のスケジュール調整も行い、機動力の高い営業活動を展開しています。

課題と効果

課題

1

営業活動の核となるツールとして導入を決めたSFAでしたが、それまで利用していたグループウェアはSFAと連携させる手段がありませんでした。



「Google カレンダー」とSFAを連携させるツールを導入。外出先からでもSFA入力が可能になり、移動時間などを使った情報更新が可能になりました。

効果

2

当初、無料版の Google Apps™ を利用していましたが、SFAとの連携に不具合が生じてサポートしてもらえませんでした。



ソフトバンクテレコムが提供する「Google Apps™ for Business」を採用することで専門スタッフからのサポートを受けられるようになり、「Google カレンダー」とSFAの連携で生じていた不具合を解消できました。

3

管理物件情報を紙で管理していたので、住所表示だけでは物件の外観や周辺環境などを効果的に伝えられませんでした。



管理物件の位置情報を「Google マップ」にプロットするアプリケーションを活用。物件の周辺情報をストリートビューで確認できるようになり、プレゼンテーション力が向上しました。



株式会社ボルテックス
アセットマネジメント事業部
コンサルティンググループ 本部長
石川 義朗 氏

株式会社ボルテックス
情報管理室 室長
三ツ廣 美香 氏

株式会社ボルテックス
プロパティマネジメント事業部
重田 知佳 氏

導入の背景 タブレットPCによる営業改革はグループウェアとSFA連携が課題に

中小企業の経営者などの富裕層に対して不動産投資コンサルティングを展開するボルテックスでは、収益性の高い不動産物件の売買や仲介、賃貸管理といった通常の資産管理に加えて、キャッシュフローの安定化や稼働率の向上、二次流動性の確保、税務アドバイスなど質の高いアセットマネジメントを提供しています。

同社の営業スタイルは、顧客を訪問して長年磨いたコミュニケーション力で潜在的な資産形成ニーズを引き出し、豊富な管理物件情報や収益シミュレーションといった資料を使ってきめ細やかな提案をします。こうした「人間力」を重視した営業ですので、顧客にアポイントを取った営

業担当者は上司に同行を依頼し、二人で顧客訪問するのが基本です。

この手厚い営業手法に加えて、同社では顧客情報を効率的に管理・共有するためにSFAを導入しました。商談の予定や記録をこまめに入力することで、同行営業を依頼する上司と常に最新の情報を共有することが可能になりました。さらに、SFAとグループウェアのカレンダーを連携させるため無料版の Google Apps™ を2009年に導入。外出先からでもSFA入力を可能にするタブレット端末を2011年8月に全社員に配布しました。

選択のポイント 法人向けサポートを求めて「Google Apps™ for Business」にアップグレード

SFA連携を可能にするため、従前のグループウェアから Google Apps™ の無料版に移行した会社でしたが、ある時期から「Google カレンダー」とSFAの連携に不具合が生じました。無料版の Google Apps™ ではサポートを受けられず、また使用できるアカウント数の制限も問題になっていました。

ソフトバンクテレコムが提供する「Google Apps™ for Business」にアップグレードした同社は、早速、SFA連携の不具合解消に着手します。SFAベンダーとソフトバンクテレコムによる新たな連携システムの採用により、不具合を解決できました。また、有料版とすることによりアカ

ウント作成制限はなくなり、全社員向けに53アカウントの導入が可能になりました。

また有料版の Google Apps™ にも機能を使いこなせないのではという不安もあったそうですが、「ソフトバンクテレコムから操作研修サービスを受けられることも、アップグレードに踏み切った要因でした。従来使っていた「Google カレンダー」に加えて、「Google ドキュメント」や「Google サイト」のセミナーを実施してもらいました」と情報管理室 室長 三ツ廣美香氏は述べます。

導入の概要と効果 外出中の移動時間をSFA入力や同行者のスケジュール調整に有効活用

①「Google カレンダー」

「Google カレンダー」は全社員の行動予定を共有するために使っていますが、社員の半数を占める営業担当者に限っては、「Google カレンダー」に入力した予定が自動でSFAに同期される仕様となっており、そこに営業日報を書き込むといった活用を行っています。タブレット端末を導入した2011年8月以降は、外出中の移動時間や空き時間を使って情報を入力できるようになりました。

全社員の予定をカレンダー上に表示できるため、外出先で急な商談依頼を受けても、同行を依頼する上司の予定をその場で確認して日程を調整できます。「Google カレンダー」では招待された人が受け取った通知メールに「参加する」「しない」「未定」といった情報をワンクリックで返信できるため、上司との日程調整をするために帰社する必要はなくなり、お客様とのアポイント調整がよりスムーズになりました。

②「Google マップ & マイブレイス」

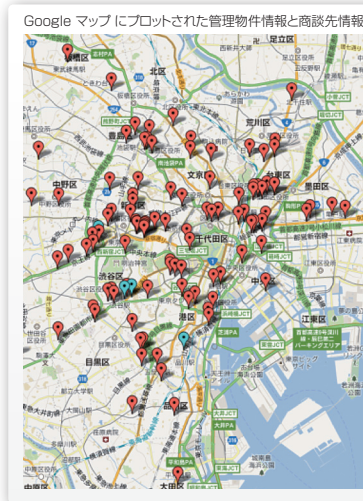
営業支援ツールとして導入したタブレット端末を使い、同社の管理する物件情報を「Google マップ」に登録して、位置情報やストリートビューを使った周辺環境のビジュアル情報を商談中のプレゼンに利用しています。プロパティマネジメント事業部 重田知佳氏が、「Google マップ」のカスタマイズ機能である「マイマップ」を利用して、地図上にプロットされたポイントに独自情報を付加した使い勝手の良いマップにカスタマイズしました。

SFAに登録された「確度の高い」お客様の位置情報を Google Apps™ の「マイブレイス」に登録してマイマップから参照できるようにしました。ポイントをタップすることにより顧客の詳細情報が表示されるので、内容を確認し顧客訪問が終わった後にできた空白時間を使って、現在地から近いお客様にアポイントを取り、すぐに訪問するといった「攻めの営業」も始まっています。「こうしたマップ情報は管理者がメンテナンスしているのですが、全社員のタブレット端末にURL配信で簡単に

共有できるのが、Google Apps™ の優れた機能ですね」(重田氏)。

③「Google ドキュメント」

全営業担当者が共有する物件情報を電子カタログ化していますが、それに加えて営業担当者が個別に作成したプレゼン資料も電子化する取り組みも始まっています。パソコン上の Microsoft PowerPointで作成したスライドをPDF化して「Google ドキュメント」にアップロードすることで、紙のプレゼン資料を持ち歩く煩わしさから開放されます。27人の営業担当者の中で、すでに5～6人は「Google ドキュメント」の活用を始めているといいます。



今後の展開 「Google グループ」を使って社内の情報共有を促進

「一般の不動産業と違って、当社はおお客様の潜在的なニーズを掘り起こす高度な営業ノウハウを求められる、いわば職人芸の世界なのです」と、アセットマネジメント事業部 コンサルティンググループ 本部長 石川義朗氏は述べます。

「お客様のニーズを引き出し、それを不動産投資戦略に落とし込んでいくには、いくつかの商談の流れが存在します。それを紙でマニュアル化してきたのですが、今後は電子マニュアルとすることで、若手の営業担当者が移動中などにタブレット端末で自習できるようにしたいです」

(石川氏)。さらに電子化された商談マニュアルは、「Google サイト」の掲示板に掲載することも検討しています。

外出の多い営業担当者を多く抱えている同社では、社内の諸問題に関する意見集約の方法として、「Google グループ」を活用したオンライン ディスカッションの活用も検討しています。

「Google カレンダー」の活用から始めた同社は、社内業務を順次 Google Apps™ に移行させることで、より効率的な業務遂行を目指して日々研究を行っています。



本 社：東京都新宿区西新宿7-5-25 西新宿木村屋ビル7F
設 立：平成11年4月13日
資 本 金：5000万円
従 業 員 数：53名(2012年8月2日現在)

事業概要： 企収益不動産を核とした資産形成コンサルティング、収益不動産の組成、売買及び仲介、賃貸、管理。
U R L： <http://www.vortex-net.com/index.html>