

「営業支援システム (SFA) + 基幹システム」で実現する アクションにつながる業績予測支援サービス

現在、事業のグローバル化が進み、環境変化のスピードも増す中、「過去 (実績)」だけでなく「未来 (予測)」まで正しく見通し、迅速に対応できるマネジメント基盤が求められています。

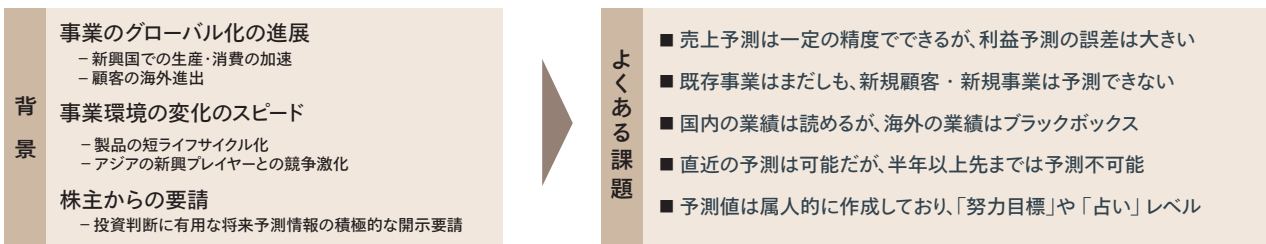
基幹システムの情報に加え、営業支援システム (SFA) 上の顧客情報やパイプライン情報を活用・分析することで、顧客接点 (フロント) から変化の兆しをいち早く掴み、先手先手のアクションにつなげる事が可能となります。

アビームコンサルティングは、科学的な業績予測手法のコンサルティングと、営業支援システム (SFA) をベースとしたクラウド型のテンプレートをご提供することで、最短で2ヶ月後から「アクションにつながる業績予測」を可能にします。

なぜ、業績予測の改善が必要なのか

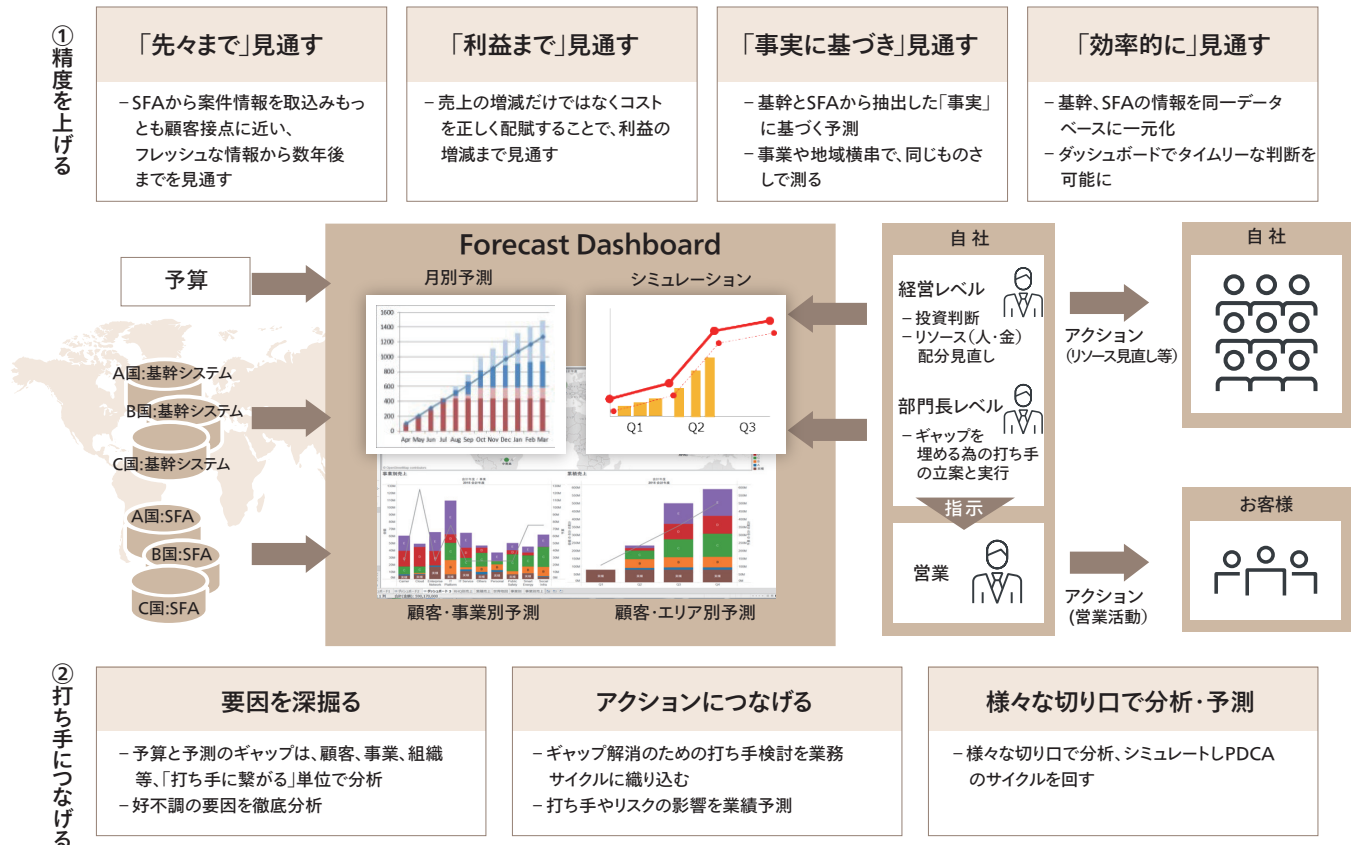
企業は、環境変化や株主からの要請に対応し、先々までの業績を正しく見通す必要に迫られています。

一方、実績をベースに属人的に業績予測を作成しているケースも多く、経営判断の遅れ・ミスの一因となっています。



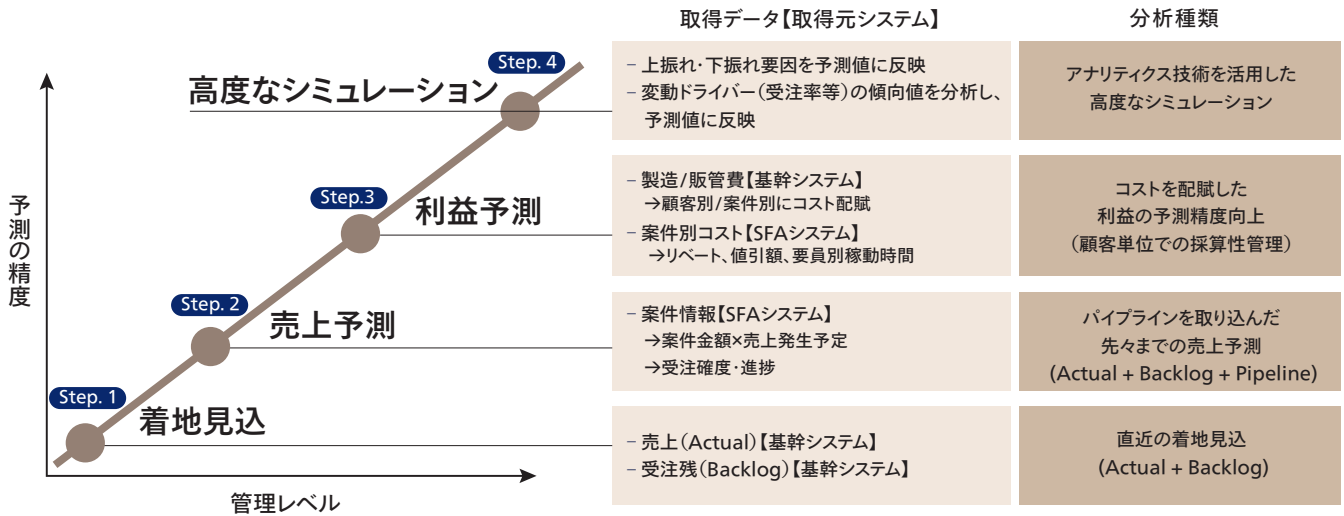
業績予測のポイント

あるべき業績予測のポイントは、大きく2つ、「①精度を上げ」、「②打ち手につなげる」ことです。



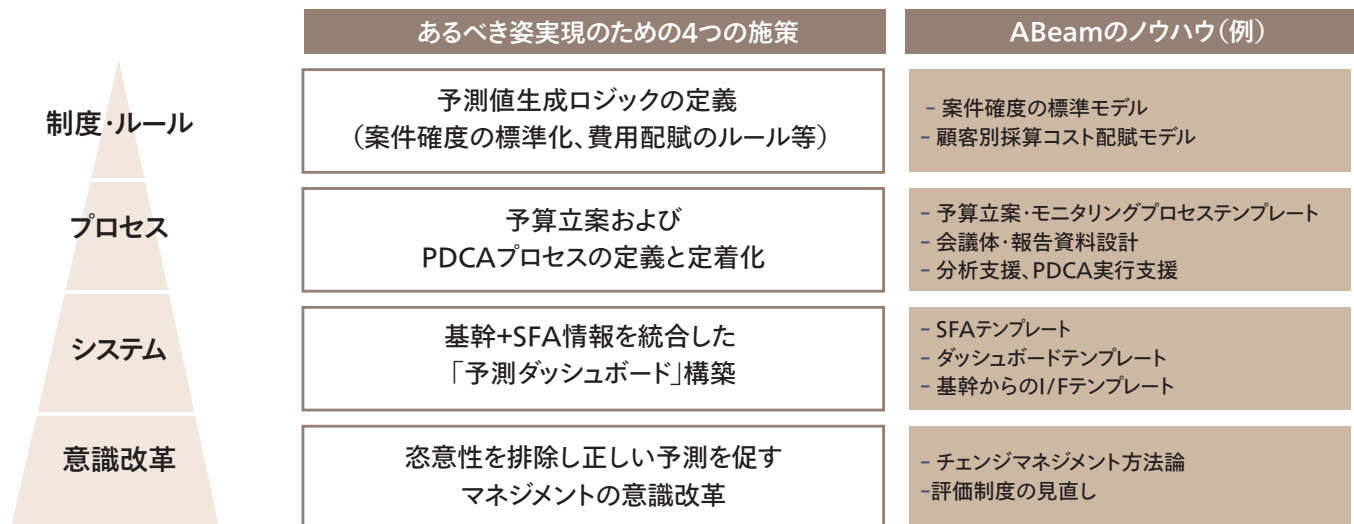
予測精度向上推進のステップ～SFAとの連動

予測精度向上のためには、売上・費用の実績・受注残などの基幹情報に加え、SFA上に蓄積された案件情報との統合が必要になります。また分析は業績予測の精度と、深さの関係から段階的にステップアップすることが重要です。



予測精度向上を実現する4つの施策

あるべき姿の実現のためには、システム (ダッシュボード) の構築だけでなく、その前提となる制度・ルールや運用プロセスの定義、意識改革を合わせて取り組むことが重要です。アビームコンサルティングは、その実現をスピードアップするための各種ノウハウを保持しております。



立ち上げのステップ

アビームクラウド上の独自テンプレートをベースに、2ヶ月でまず特定の事業領域に対してのプロトタイプを構築します。最短で2ヶ月後から業績予測の改善が可能となります。

