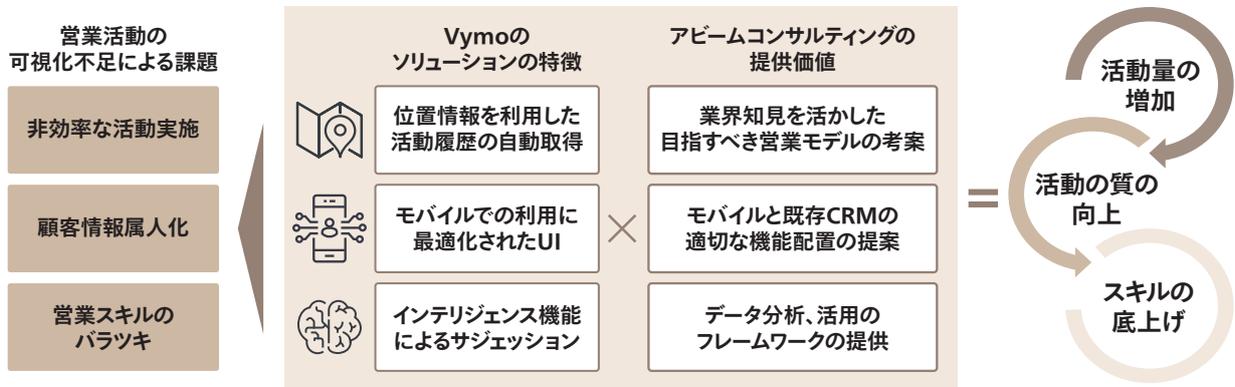


Vymoを活用したフィールドセールスの効率化・生産性向上の実現

Vymo : インテリジェント機能を搭載した営業支援モバイルアプリケーション

近年、労働人口の減少や働き方改革を背景に、デジタルテクノロジーを活用し生産性向上に取り組む企業が増加しています。中でも顧客の最前線に立つ営業担当者の業務には、属人的かつ旧来の手法を踏襲した業務プロセスが数多く残されており、より付加価値の高い業務にリソースを集中するために、一層の効率化や高度化の推進が求められています。しかし、活動内容の入力負荷が高い、活動の実態が不透明などの理由により営業活動を客観的に把握できていない状態では、有効な対策を打てません。

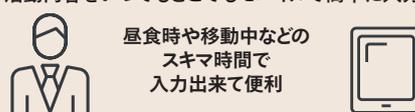
アビームコンサルティングは、インド発のスタートアップソリューションであるVymoとCRMを連携させることにより、営業活動の見える化を通して生産性の向上と新たな価値の創出を支援いたします。



Vymo活用による効果と目指すべき営業モデル

Vymoの活用は活動の効率化、質の向上と営業担当者のスキルの底上げを実現します。

- 1 活動入力の手軽さが削減されることによる、活動量増加と顧客情報の蓄積**

<p style="text-align: center;">訪問場所・時間の自動取得</p> <p style="text-align: center;">一定時間以上滞在した時間と訪問先を自動取得</p>  <p style="text-align: center;">〇〇商事を訪問しましたか?</p>	<p style="text-align: center;">スキマ時間を活用した活動報告</p> <p style="text-align: center;">活動内容をいつでもどこでもモバイルで簡単に入力</p>  <p style="text-align: center;">昼食時や移動中などのスキマ時間で入力出来て便利</p>
--	---
- 2 蓄積された情報を元にしたPDCAサイクルの実施により営業活動の「質」を向上**

<p style="text-align: center;">活動実態を踏まえた適切なアドバイス</p> <p style="text-align: center;">活動入力を効率化することで担当者の活動実態を把握</p>  <p style="text-align: center;">社内業務が思ったよりも偏っているな、是正しよう</p>	<p style="text-align: center;">活動の振り返り・分析・改善に向けた検討</p> <p style="text-align: center;">活動内容を集計し、担当者の時間の使い方を見える化</p>  <p style="text-align: center;">思った以上に移動に時間がかかっているオンラインをもっと活用しよう</p>
--	--
- 3 インテリジェンス機能による“ナッジ”から営業担当者のスキルを底上げ**

<p style="text-align: center;">位置情報を元にした活動サポート</p> <p style="text-align: center;">位置情報と取引先データに基づき、とるべき活動をプッシュ配信</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; font-size: 8px; margin-right: 10px;"> 近くに□□運輸があります。3か月訪問をしていないのでアポイントを取りますか? </div>  <div style="margin-left: 10px;"> 何をすればいいのかわからないから、システムがサポートしてくれるから、提案内容に集中できる! </div> </div>	<p style="text-align: center;">AIでとるべき行動をサジェッション</p> <p style="text-align: center;">優秀な営業担当者と同じ動きができるようにサポート</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;"> △△社へ新商品を提案しましょう </div>  <div style="margin-left: 10px;"> ××社の決算時期が近づいています </div> </div>
---	--

営業モデルを支える最適な機能配置

Vymoは活動管理機能だけでなく顧客の管理機能も備えた、モバイルで完結するAll in Oneのパッケージソリューションである一方で、案件のフェーズ管理やマネジメント層による活動状況の把握、分析をモバイル上ですべて行うのは逆に業務効率を下げってしまう可能性があります。そのため、アビームコンサルティングはVymoで取得した活動内容をCRMへ連携し、案件管理機能やダッシュボード機能、あるいはBIツールを活用して営業活動全体の効率化、生産性の向上を実現するソリューションをご提案いたします。



特徴 1

VymoとCRMを融合させた最適な機能配置によるTo-Be営業モデルの実現

Vymoだけではカバーできない領域をCRMと組み合わせることでカバー。それぞれのソリューションの特徴を把握したうえで、To-Be営業モデルの実現に最適な機能配置を提案

特徴 2

テンプレートを活用した“クイック”なシステム導入

アビームコンサルティングではVymoとCRMの連携及び活動分析手法のテンプレートをご用意しています。テンプレートの活用により、短期間でプロセスを構築し、早期に効果を創出することが可能になります。

導入までのアプローチ(例)

Vymo導入にあたってのアプローチは以下の通りです。

本アプローチは大手保険業にてVymoの国内初導入事例として既実績があり、実績をベースにしたクイックな導入が可能です。

	N月	N+1月	N+2月	N+3月	N+4月	N+5月	N+6月以降
フェーズ	Ph.1 PoC実施		Ph.2 導入準備			Ph.3 パイロット実施	Ph.4 本運用
マイルストーン	★ Vymo導入可否決定						★ 本運用開始
契約ユーザー数(例)	10				100		200
ステップ	PoC実施準備	PoC実施	PoC結果評価	要件定義	開発&テスト	パイロット実施	本運用準備
							本運用 本運用フォロー

PoC実施によるリスク軽減

PoCの結果を受けてVymo導入可否の意思決定を早い段階で行うため、コスト面のリスクを軽減可能

パイロット実施によるリスク軽減

本運用前にパイロットを実施することで、本運用を開始してから致命的な課題が発生するリスクを軽減

To-Be営業モデル策定まで含めた支援

Vymo導入だけでなく、あるべき営業の姿の定義から支援を行い、新たな価値の創出へ繋がります

導入～定着化まで一気通貫での支援

定着化のための施策立案、定着状況を把握するためのKPI定義など、導入後の活用までサポート