

コンシューマービジネスのDXを加速させる フィールドセールス改革ソリューション

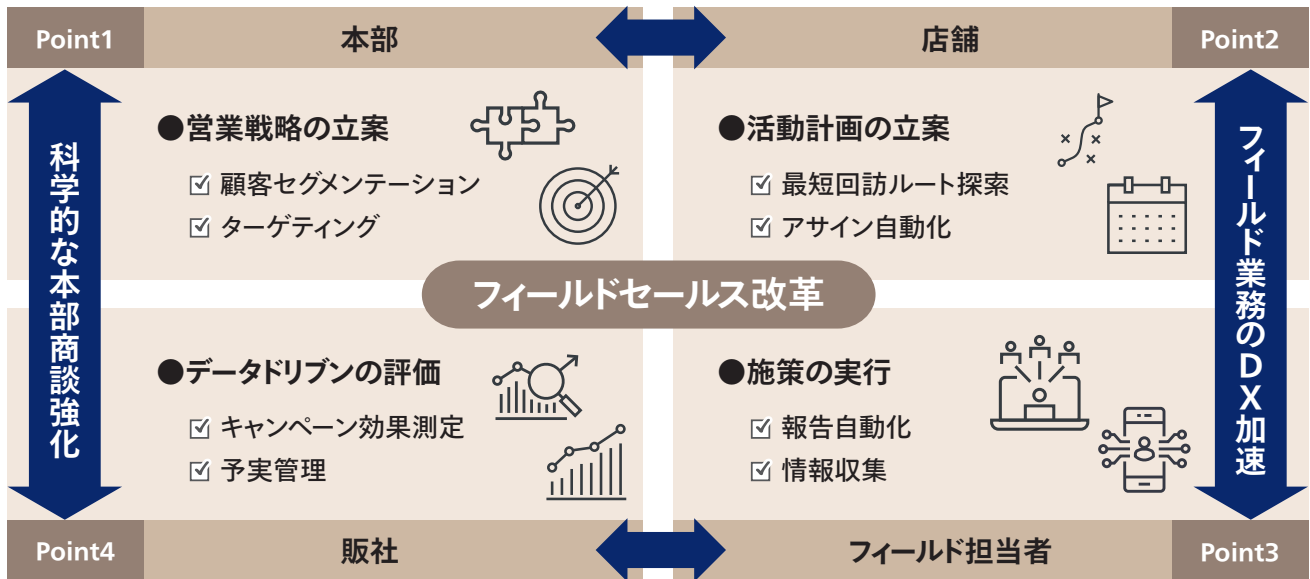
フィールドセールスを通じた企業競争力の向上

消費財、食品、飲料、医薬品業界のメインチャンネルは依然店頭販売が多くを占めています。店頭での販売量を拡大し、企業の競争力を高めるためには、店舗での施策実行だけでなく、過去に実施した施策効果を科学的根拠として分析し、本部での営業戦略を練り直し、店舗へ戦略を落とし込んでいくことが重要です。

アビームコンサルティングは、戦略の実行を実現するプラットフォームとしてSalesforce社のConsumer Goods Cloudを活用し、フィールドセールス改革事例とDXを加速させるドライバーとなる総合的なソリューションとして提供しています。なお、Consumer Goods Cloudを国内で初めて導入に成功したコンサルティングファームとしてコンシューマービジネスにおけるフィールドセールスの改革実現を支援します。

ソリューションの全体像と改革ポイント

店頭販売量拡大には、デジタルデータで消費者のニーズを捉えながら、本部商談の強化やリアル店舗での展開などを一気通貫に改革するフィールドセールスの取り組みが欠かせません。本ソリューションは、フィールドセールス改革を通じ、蓄積したデータを分析し科学的な裏付けのある本部商談強化とフィールド業務のDX加速を同時に実現します。



Point 1

顧客セグメンテーションによる注力先顧客の見える化

営業戦略や訪問計画時のデータ分析にAIを活用することで、予測を含むインサイトを得ることにより精度の高い営業戦略を可能とします。

Point 2

営業戦略に則した活動マネジメントの自動化

アビームコンサルティングの独自機能である自動アサイン機能を利用することで、担当者の空き状況と拠点から最適な訪問ルートを自動計算し、フィールド担当者のアサインを行います。

Point 3

報告作業の簡素化と、効果的な店頭活動を実現

専用モバイルアプリを活用することで、店頭で収集した情報をクイックに記録可能です。AI画像解析によりフェイス数カウントや返品処理に係る作業が大幅に減少します。

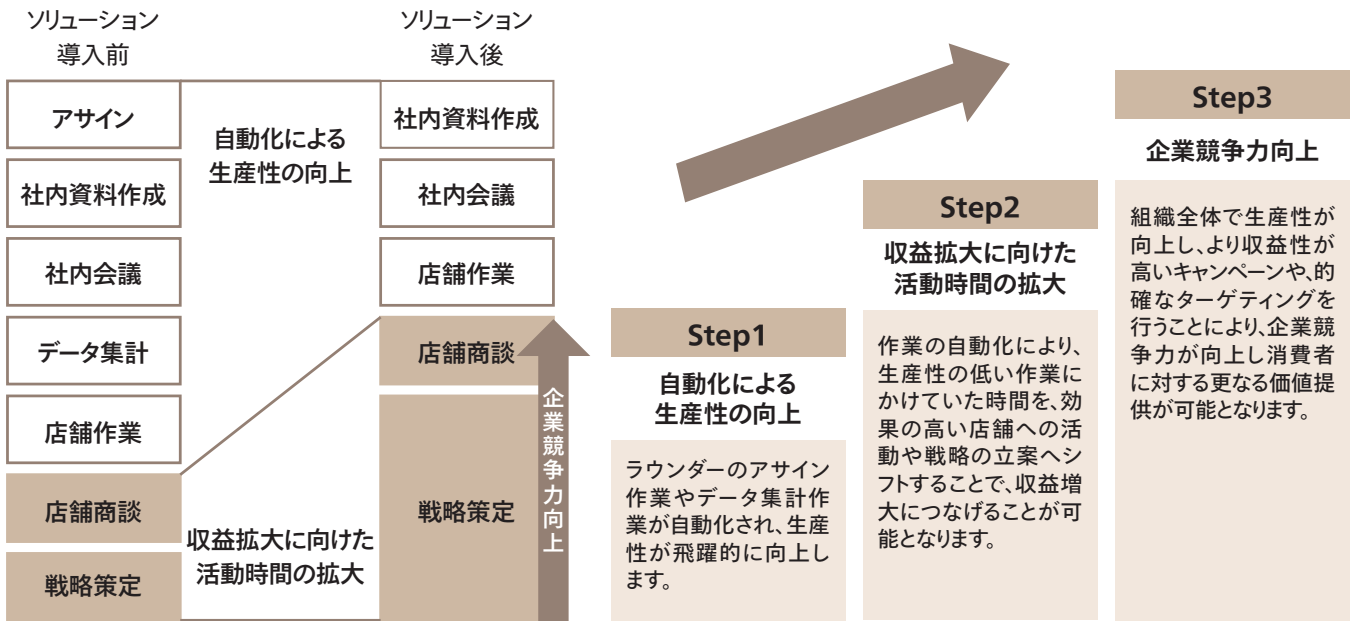
Point 4

店頭で収集した情報とその他様々な情報を組合せたデータ分析

店頭活動にて収集したキャンペーン実施状況とPOSデータを組み合わせたKPI分析等、グローバル標準のテンプレートを日本向けにローカライズしたKPI分析が可能となります。

ソリューション導入後のイメージ

フィールドセールス改革により、セールス活動の生産性が向上し、より付加価値の高い業務の遂行が可能となることで、企業全体の競争力向上に繋がります。



ソリューション導入プロセス

当改革ソリューションを下敷きに組織変革、業務プロセスの変革、システム構築をクイックに実現することが可能です。

	1か月	2か月	3か月	4か月	5か月	6か月～
フェーズ	スタートアップ		各社要件に合わせた拡張			将来を見据えた拡張
サービス	アビームコンサルティングが持つ消費財業界に特化した業務とシステムのテンプレートを活用し、業務のパイロットを実施します。 自動アサイン、データ分析用のダッシュボードを活用することが可能となり、DX化に向けた準備が整います。		課題分析を通じて解決策をまとめ、改革テーマを決定します。また、クラウドベースのパッケージに予め構築したアビームコンサルティング独自のシステムテンプレートを活用するため初期導入までの期間の短縮が可能です。 各社要件に合わせた自動アサインのカスタマイズや、分析用ダッシュボードに各社固有のKPIを組み込むことで、独自の視点での分析が可能となります。			導入後の活用状況を分析し、最適化に向けた改善サイクルを多く回すことで、効果を短期で得ることが出来ます。
効果	テンプレートを活用することにより、改革の有効性が検証され、将来の投資計画、方向性が明確化します。		改革テーマを決定することで、自社ビジネスに合わせた業務・システムのカスタマイズを行い、ボトルネックへの早期の対応が可能です。			戦略から営業活動までビジネスデータを活用し、全社的なフィールドセールス業務の改革が実現されます。

「Salesforce」、「Consumer Goods Cloud」、及びその他はSalesforce.com, Inc.の商標であり、許可を得て使用しています。