

# Oracle Sales Cloud

## 顧客優位の時代、営業力強化には情報武装が必要です

スマートフォンやSNSの普及により顧客がもつ情報が大きくなり、マーケティングや営業は従来の方法を大きく変える必要にせまられています

## モダンセールスを実現する5つの要点

顧客に権限移譲された時代においてどのように営業を成功させるのでしょうか



顧客の購入方法の変化は、今に始まったことではありません

「57%」という数値の意味は広く知れ渡っています。現在のB2B顧客は、営業担当者と接触する前に購入プロセスの57%を終えているのです。顧客がインターネットで製品やサービスについて調べていることはもはや常識です。ベンダーのコンテンツを閲覧し、仲間にアドバイスを求め、評価やレビューを入念にチェックしています。

### 必要なのは営業の認識を変えること

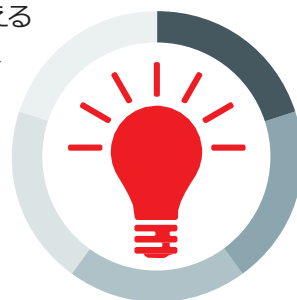
多くの営業担当部長は、時代に遅れないように自社の営業組織の変革が必要であることを理解しています。従来の「go-to-market」（市場へ）モデルから、Forrester Research<sup>1</sup>が言う「go-to-customer」（顧客へ）モデルへの移行を意味します。前者では営業担当者が各自の計画に従って製品を販売するのに対し、後者では営業チームが顧客の真のニーズを理解し、役立つアドバイスや情報を提供する必要があります。

「私たちは顧客優位の時代を迎えています。豊富な情報を得た顧客の要求はかつてないほど厳しくなり、真の価値が重視されるようになり、選択肢の幅が広がっています」

Forrester, The Selling System in the Age of the Customer, March 2014

### モダンセールスチームの5つの成功要因

営業チームの文化や戦術を変えるには、営業担当部長はどのようにすべきでしょうか。組織全体での協力体制の強化から、洗練されたデータ分析の活用法まで、モダンセールスチームの5つの成功要因について説明します。



オラクルがモダンセールスチームの成功をどのように支援しているかの詳細については、[下記サイト](#)からさまざまなヒント、リソース、ケース・スタディをご覧ください。

<http://www.oracle.com/jp/solutions/cloud/sales-marketing/overview/index.html>

<sup>1</sup> Forrester, The Selling System in the Age of the Customer, March 2014

# Become a Successful Modern Sales Organization with Oracle Sales Cloud

Oracle Sales Cloudは、この顧客優位の時代に世界各地で成功を取っている優れた営業組織で使用されています。

Oracle Sales Cloudはクラウド・ベースの最新の営業ツールで構成される完全なスイートであり、営業担当者に次の変化を起こすことができます。

## モバイル対応と生産性の向上

顧客情報や販促ツール等に完全にモバイル・アクセスできることで、営業活動に費やす時間を増やし、報告作業に費やす時間を減らすことができます。

## 高度な分析レポート

パイプライン、成約状況、進行中の商談、個人の成績に関するデータ、見込み客の最新情報にもリアルタイムでアクセスできます。ホワイトスペース分析により明確なターゲットリングが可能になります。

## チーム力の向上

顧客が情報を持つ時代、自社のエキスパートから迅速に支援を受けなければなりません。ソーシャル・コラボレーション・ツールにより、組織全体に瞬時に支援を求め専門知識を得ることができます。

## 案件の増加

見込み客のオンライン行動、過去のやりとり、デジタル・ボディ・ランゲージを深く知り、お客様の関心と検討ステージに合わせた適切なアクションがとれることで、見込み客の増加が可能になります。

## 営業活動の迅速と容易化

複雑な操作性や必要な情報が入手できないCRMツールでは日々の業務に支障をきたします。Oracle Sales Cloudは、使い易く、時間や場所を問わず、1か所にまとめられたツールにアクセスし、必要な情報を全て入手することができます。



「現在、モバイルで重要な営業情報および顧客情報にアクセスできるようにしている企業は半数以下（48.5%）です」  
Accenture, Top-Five Focus Areas for Improving Sales Effectiveness Initiatives, 2013

「営業担当者の31%は、お客様面談の前にWebで入手可能なお客様の基本的な情報すら確認していません」  
IDC, Sales Enablement and the Year of the Sales Rep, 2013

Oracle Sales Cloudの詳細については、[こちら](http://www.oracle.com/jp/solutions/cloud/sales-marketing/overview/index.html)で当社のリソース・ページをご覧ください。

<http://www.oracle.com/jp/solutions/cloud/sales-marketing/overview/index.html>

※記載された内容は、予告無く変更される場合があります。

※OracleとJavaは、Oracle Corporationおよびその子会社、関連会社の米国及びその他の国における登録商標です。

Copyright © 2016, Oracle and/or its affiliates. All rights reserved. Oracle and Java are registered trademarks of Oracle and/or its affiliates. Other names may be trademarks of their respective owners.

日本オラクル株式会社

〒107-0061 東京都港区北青山2-5-8 オラクル青山センター  
oracle.com/jp

お問い合わせ窓口



TEL 0120-155-096  
URL [oracle.com/jp/contact-us](http://oracle.com/jp/contact-us)