



B2Bの組織営業力を強化する Oracle Sales Cloud

日本オラクル株式会社
執行役員
クラウド・アプリケーション事業統括
セールスクラウド統括本部長 大熊 裕幸



以下の事項は、弊社の一般的な製品の方向性に関する概要を説明するものです。また、情報提供を唯一の目的とするものであり、いかなる契約にも組み込むことはできません。以下の事項は、マテリアルやコード、機能を提供することをコミットメント（確約）するものではないため、購買決定を行う際の判断材料になさらないで下さい。オラクル製品に関して記載されている機能の開発、リリースおよび時期については、弊社の裁量により決定されます。

OracleとJavaは、Oracle Corporation 及びその子会社、関連会社の米国及びその他の国における登録商標です。文中の社名、商品名等は各社の商標または登録商標である場合があります。

日々変化する世界情勢

米大統領選
トランプ氏 or クリントン氏?

EU脱退
ポンド下落・経済悪化!

円高・ドル安
輸出企業への影響大!
インバウンド消費額減少!

2020東京オリンピック
稀に見るチャンスイベント!
各企業は取り組みを模索中

変化を『チャンス』として掴み取る

営業活動の変化

GOING
UP

チャンネルの増加

大衆化

データ量

ソーシャル・パワー

難易度

競争

GOING
DOWN

ブランドの保護

惹付けられる期間

商品化スピード

柔軟性

効率

マージン

//

60~70%

B2Bにおける意思決定のうち、サプライヤに意思決定者がアプローチする前に完了している割合 //

- CEB

営業サイクル全体に跨る課題



営業サイクル
の長期化

22%増加

5年前に比べて
営業プロセス全体に要する時間



成約率の
低下

82%以上の企業

売上げ目標達成率は
5年間悪化している



マージンが
圧迫

48%以上の営業責任者

マージン確保ができてない



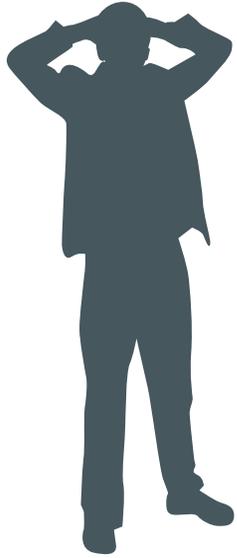
ノルマ達成を
出来ない

58%の営業担当者

ノルマを達成できている割合



2つの見方ができるストーリー



営業マネージャは、
リード生成を**最大**の
課題として挙げている ...

... **50%以上**
のマーケティング。
リードは営業に無視さ
れている。



- Econsultancy

整合性の高い企業は年間売上増加率が平均で **32%** -
一方、整合性の低い企業は売上が平均で **7%** 減少している。

- Aberdeen

Complete Campaign-to-Order ~キャンペーン企画から受注まで~



モダン
マーケティング



モダン セールス



モダン CPQ

Oracle Sales Cloud 導入実績例 (抜粋)



97%

売上予測精度
を向上



+25%

導入後
6か月での
売上増加



400%

リード案件化率

35%

無駄なリード
の削減

Panasonic

96時間

リードフォロー時間
が短縮

索菲亞®

+15%

営業生産性

+30%

売上予測精度

★
macy's inc

+10%

コーチング強化
による売上増加

マーケティングとセールスの連携を支援するオラクルの強み



Marketing Automation



お客様のデジタル行動を把握
お客様の興味、ステージに合わせたコンテンツ
ROIの可視化

Sales Force Automation



最先端のUI
ベストプラクティスの活用
営業にインサイトとガイド



Quality

チャネル横断で顧客情報を統合
データクレンジングを標準装備
高品質な顧客の360度ビュー



Best Practice

世界のベストプラクティス
TO BEモデル
コンサルティングサービス



Enterprise Ready

パフォーマンス
セキュリティー
コンプライアンス

Oracle CX クラウド



CX インダストリーソリューション



CX アプリケーション



CX ファンデーションレイヤー





売上を上げる仕組みとは

売上を増加させる仕組みとは？



売上増加の方程式

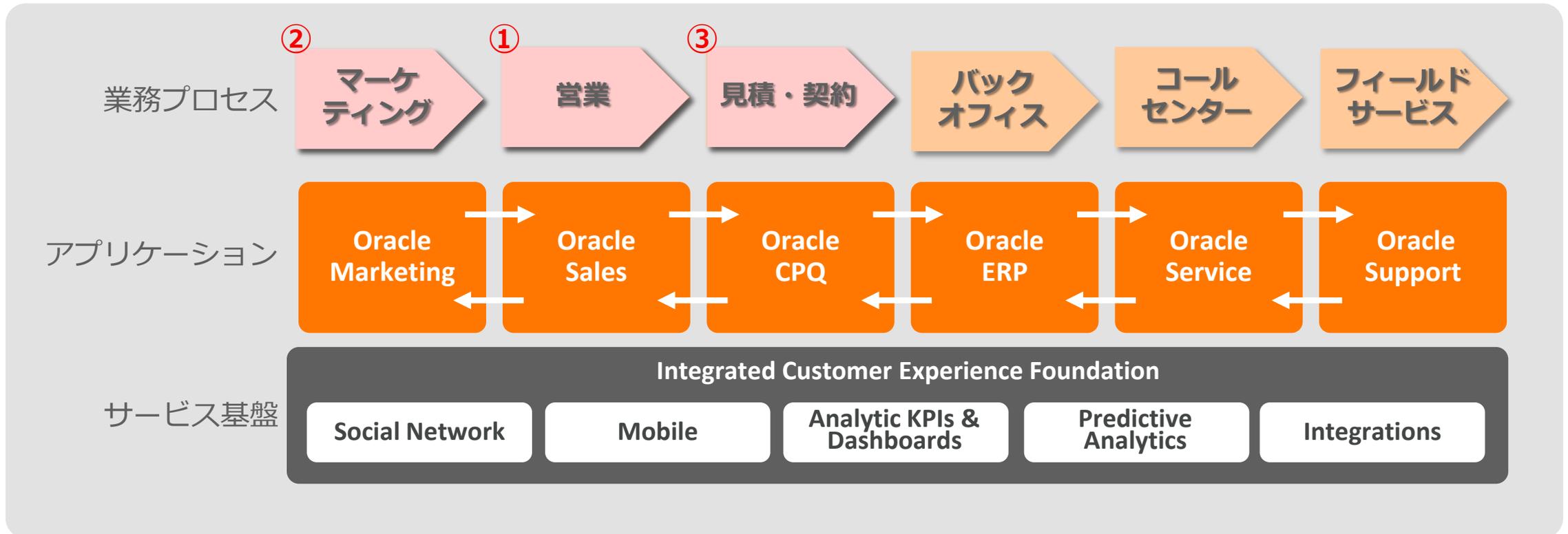
$$\text{¥} = \frac{\text{(商談金額)} * \text{MA} * \text{(商談数)} * \text{SFA} * \text{(勝率)}}{\text{セールスサイクルの長さ} * \text{CPQ}}$$

全ての指数が 5% 向上すると

$$22\% \text{ 収益向上} = \frac{(1+0.05) * (1+0.05) * (1+0.05)}{(1-0.05)}$$

営業力強化のためのソリューション(Campaign-to-Order)

- ① 営業支援システム： 営業情報を共有し、適切なタイミングで適切なアプローチを行い、勝率を向上
- ② マーケティングオートメーション： 見込み客を育成し、質の高い見込み客を営業に渡す
- ③ CPQ： 見積と契約書作成時の業務負担(二重入力)を軽減し、シームレスに受注データをERPに渡す



営業力強化は、「営業プロセス」から「顧客の購買プロセス」へ

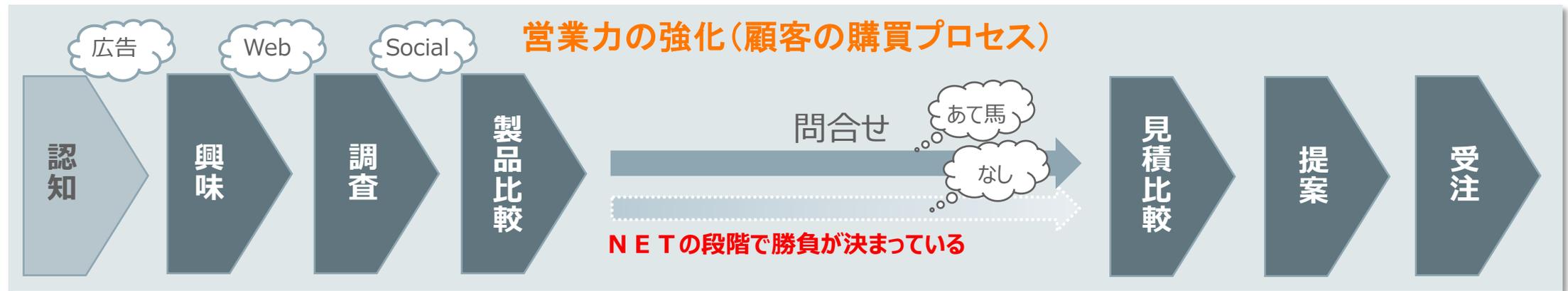
マーケティング部隊

営業部隊

従来



現在



営業力強化に必要なツールは？

マーケティング部隊

営業部隊



お客様



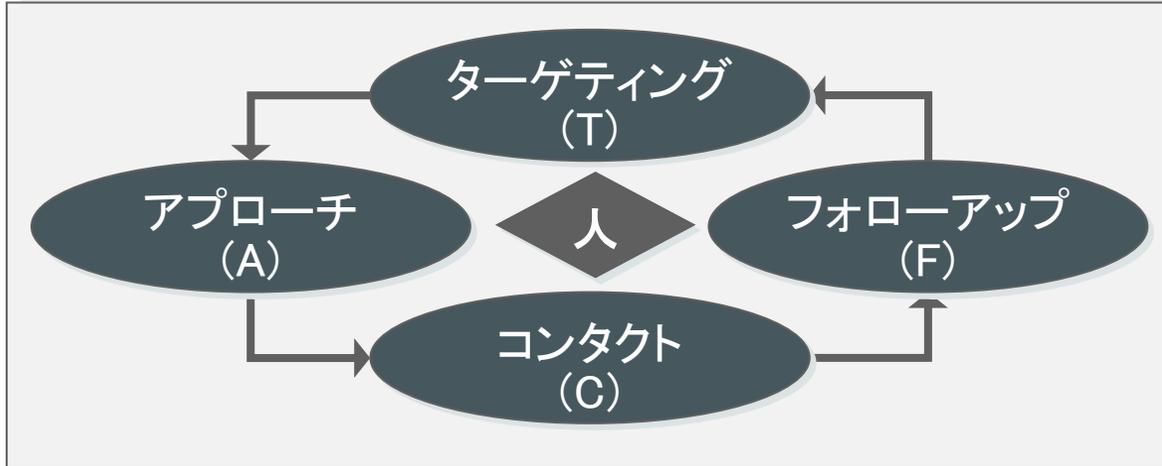
お客様



【マーケティング部門】と【営業部門】の活動は全く違います

商談の認識

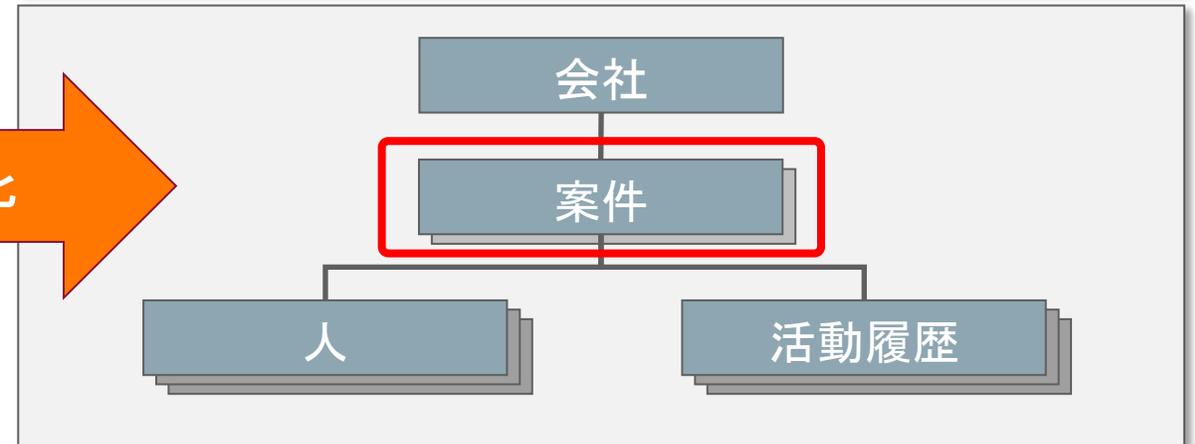
マーケティング活動(見込み客発掘)



営業活動(商談の受注)



案件化



Miami Heat



【プロフィール】と【行動】により詳細なセグメンテーションを実施

企業概要: プロスポーツ

本拠地 フロリダ州 マイアミ

所属 NBA

イースタン・カンファレンス

サウスイースト・ディビジョン

Eloqua採用の目的:

- ・パーソナライズしたコミュニケーションによるチームファンの育成
- ・デジタルキャンペーンの自動化

ファンを育成するポイント:

- ・プロフィールと行動により詳細なセグメンテーションを行う
- ・メール、DM、デジタル広告、WEBの全ての導線でパーソナライズ

効果:

年間サイトの更新率が97% (ファンの15%)



・購買履歴 > デジタル行動 > スコアリング

- ✓7つのパーソナライズEメールの自動化
- ✓プレイヤーのボイスメール
- ✓シーズンチケット営業からの電話
- ✓DMの送付
- ✓スポンサーとのタイアップキャンペーン > ユニホーム



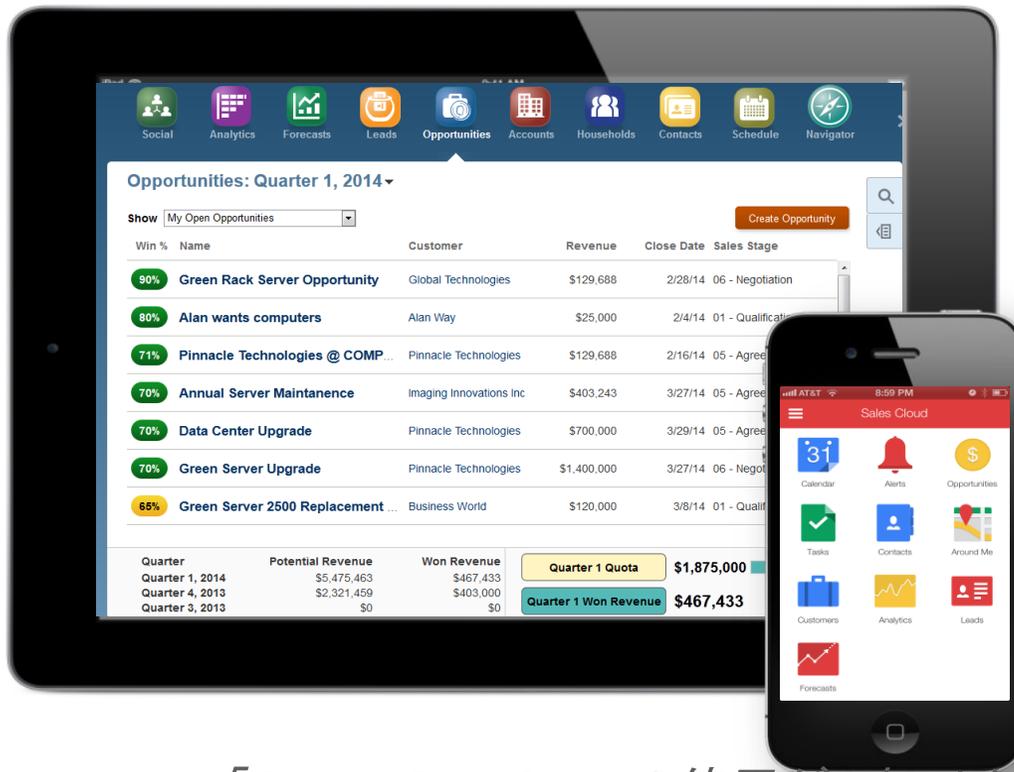
オラクル社事例 Oracle Marketing Cloud + Oracle Sales Cloud



Oracle Sales Cloud 特長と強み

営業基盤 特長1) 使い易さ (トレーニング不要)

トレーニングなしでユーザーの定着率向上



優れたユーザーエクスペリエンスが優れた結果をもたらす

- いつでも、どこでも、どのデバイスでも情報を入手可能
- 迅速な展開、継続的な革新、TCOの低減
- 必要な時に使用方法のガイダンスを受けられる
- 貴社のニーズに合わせたコンフィグレーション
- 統合されたプロセスにより、システムへの2重入力を削減
- 従業員がベストなアクションを取るために必要な情報を提供

「Oracle Sales Cloudの使用がこれ以上簡単になることがあるだろうか？ 初期のユーザーにとって導入が簡単だ。コンシューマー向けのアプリと同じくらい簡単だ。」



営業基盤

特長2) モバイルによる機動力の向上と生産性向上

完全モバイル対応が営業実績を向上



いつでも、どこでも、どのデバイスからでも営業可能に

- モバイル対応ソリューションを活用して営業時間を拡大
- パイプライン、売上予測、主要な取引先を更新
- 価格設定、見積、契約を統合することにより取引速度とマージンを向上
- 社内ソーシャルによる情報共有
- 外出先からビジネスを管理
- iPad用のエグゼクティブ向け分析ツール : Mobilytics

「システムの利用率が50%向上している。」



営業基盤

特長3) コラボレーションによりチーム力の向上

統合されたコミュニケーション、コーチング、チーム営業が生産性を向上



組織に優秀な営業を増やす

- ソーシャル・コラボレーションによるチーム力の向上
- 営業プロセスに組み込まれたインテリジェント・コーチング
- セールス・コーチは、営業担当者が何を行なわなければならないかを、セールス・ステージ毎にタスクリストで指導
- プレゼンテーションの共有により営業担当者の生産性を向上

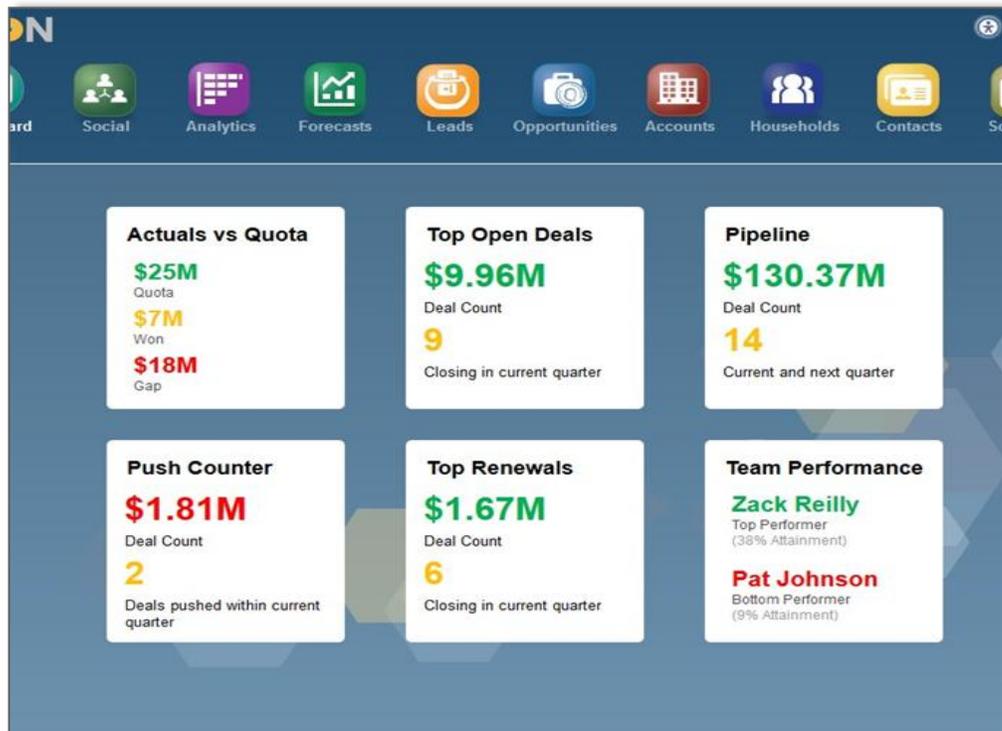
「Oracle Social Network は、Oracle Sales, Human Capital Management, ERP クラウド・サービスを含む、オラクルのクラウド・アプリケーションと緊密に連携している。」



営業基盤

特長4) 強力な分析レポートにより洞察力の向上

強力な分析機能を通じてビジネスを管理



営業の管理に科学を適用

- 豊富な事前定義のダッシュボードや分析、レポートを営業向けに提供
- 営業担当、顧客、商談に関するアクティビティの測定およびトラッキングを容易にし、マネージャを支援
- よりタイムリーで精度の高い売上予測
- 1カ所で全てのレポートに1Clickでアクセス可能。また、分析によるインサイトをチームメンバーと簡単に共有可能
- 独自のダッシュボードやレポート + 簡単に作成可能

“現在では、お客様の情報を探すのはとても簡単である...
日々の活動の中で、我々はたくさんの恩恵を被っている。”

sako
FINLAND

営業基盤 特長5)パイプラインの創出

営業の生産性向上 & 収益
全てのチャネルを介して需要を創出する最新の営業ツール



早期に見込み客を見つけて行動をおこす

- アップセルとクロスセルの推奨エンジンを使用して提供するべき製品を把握
- ターゲットを絞ったクロスチャネルなキャンペーンでリードを生成
- ソーシャル・ネットワークを通じてより多くの購買者を探す
- 見込み客のデジタルなボディ・ランゲージを把握

「Oracle Sales Cloud は、我々が提供しているリードを可視化します。そして、リードがどのように売上げに貢献しているかを測定できます。」



こんな時、かけこむ会社が増えています。



ビジネスプロセスを
改善したい!



今のシステムは
使いにくい!



システムコストを
下げたい!



パフォーマンスを
良くしたい!



経営分析を
したいのだが...



どんなソリューションが
あるの?



見積りはどれくらい
なんだろう?



楽に管理を
したい!

Oracle Digitalは、オラクル製品の導入をご検討いただく際の総合窓口。
電話とインターネットによる直接的なコミュニケーションで、どんなお問い合わせにもすばやく対応します。
もちろん、無償。どんなことでも、ご相談ください。

お問い合わせは電話またはWebフォーム



 **0120-155-096**

受付時間:月~金9:00~12:00 / 13:00~18:00(祝日・年末年始休業日を除く)

<http://www.oracle.com/jp/contact-us>

ORACLE®



Integrated Cloud

Applications & Platform Services