

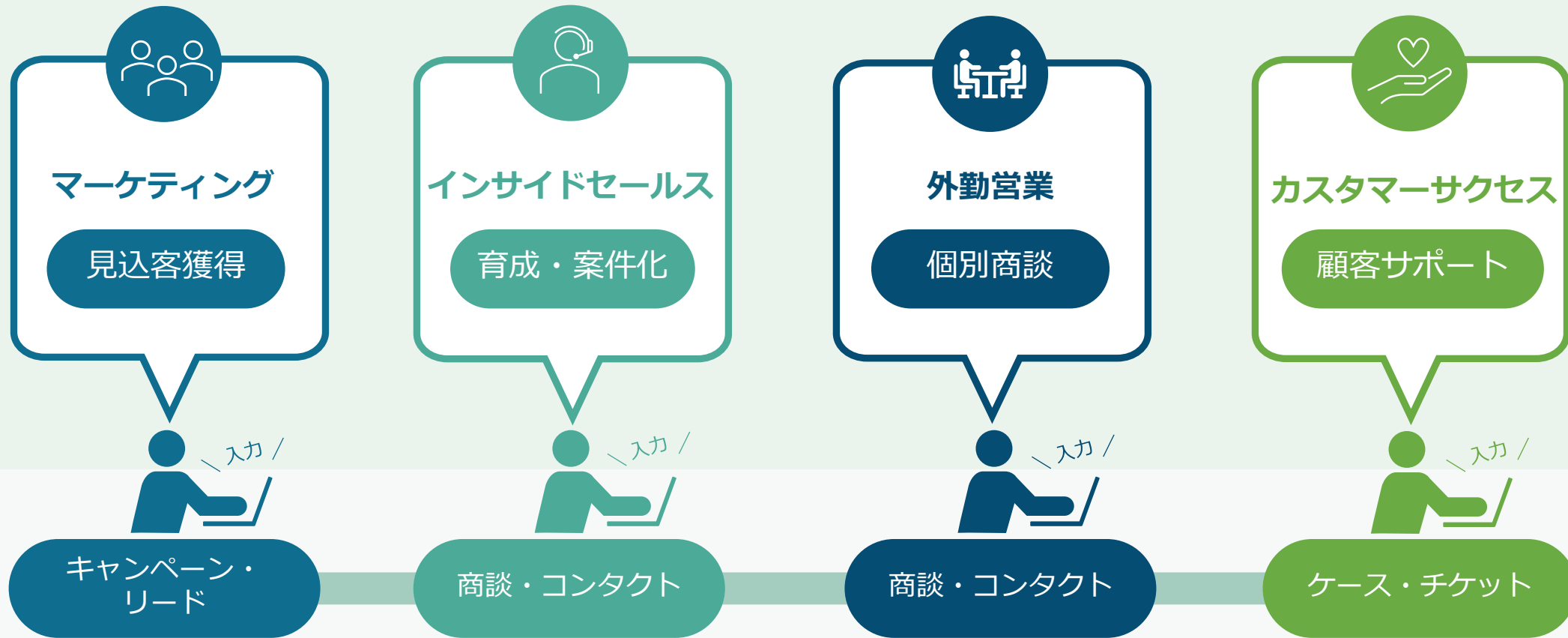


Salesforceでの営業マネジメントが定着する RaySheetのご紹介

本資料はメシウス株式会社が開発・販売する Salesforce AppExchangeアプリの「RayKit」を活用することで、入力プロセスを効率化し、Salesforceで行う営業マネジメントを組織に定着させる方法をご提案するものです。

<https://raykit.mescius.jp/>

Salesforceによる効率的な営業プロセス管理



Salesforceで『データの一元管理』営業効率アップ！



営業マネジメントと現場業務の矛盾

成功のために データ入力は不可欠



現場の負担

1日
14件



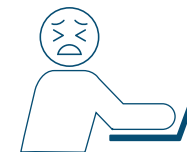
成長企業における
担当者1人当たりの新規リード

1日
50件



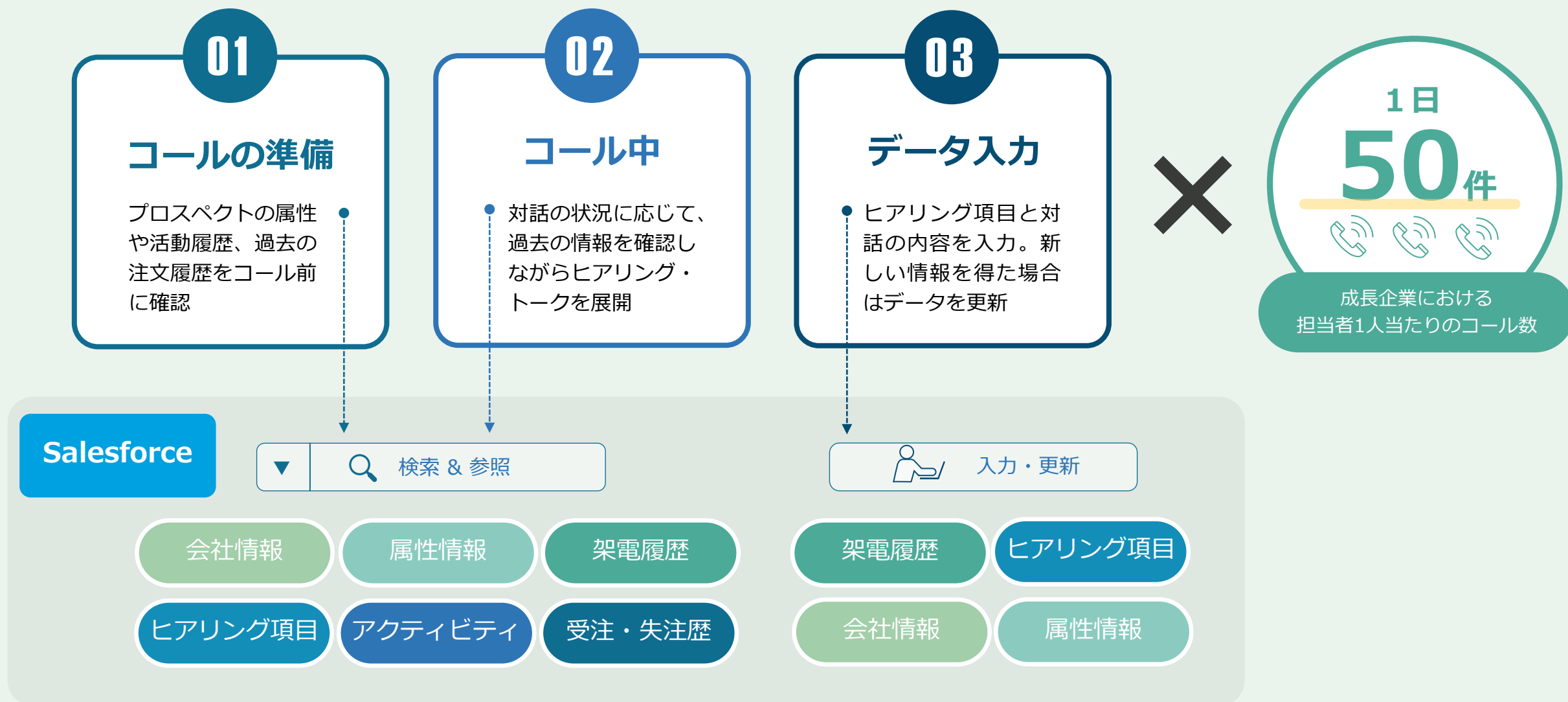
成長企業における
担当者1人当たりのコール数

データ入力
ワースト**1**位

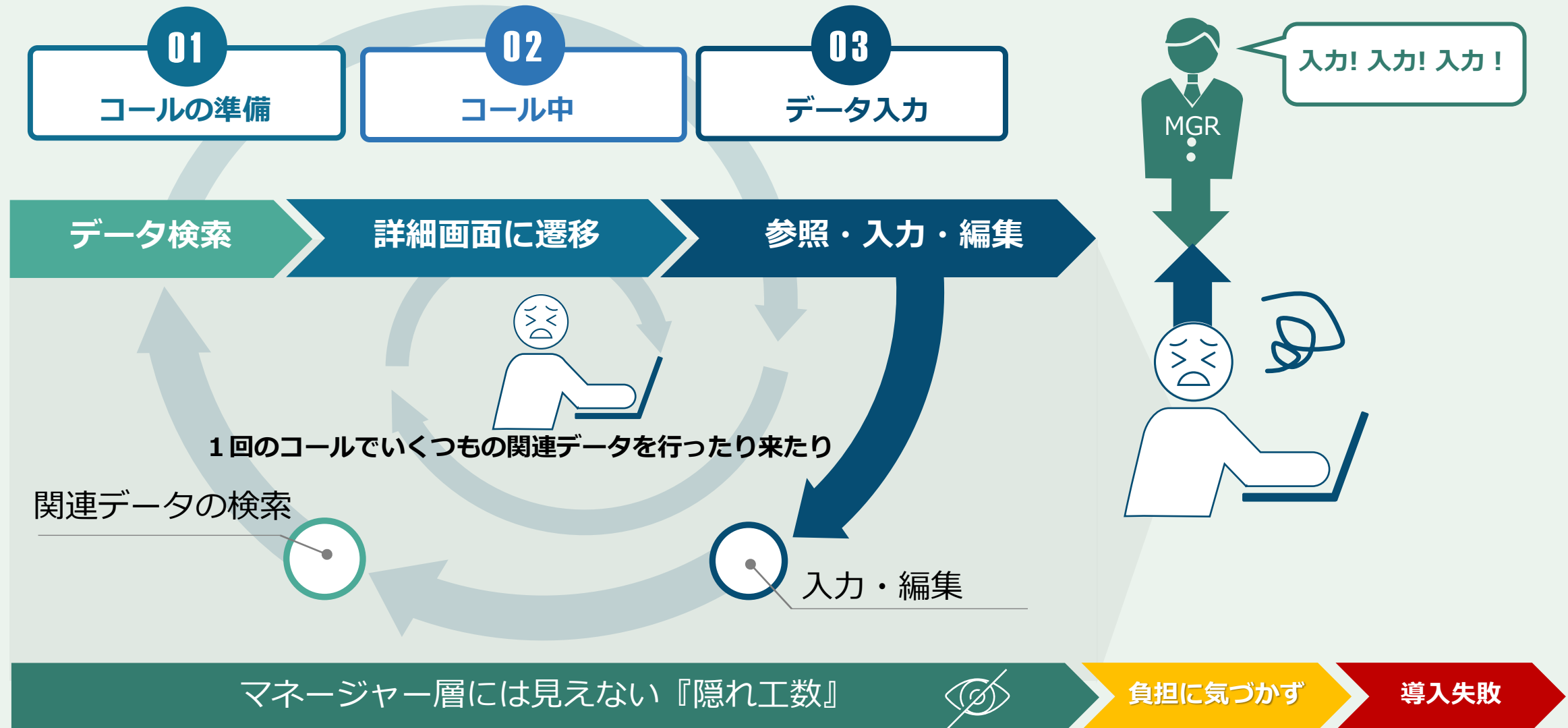


従業員から嫌われる業務

例：インサイドセールスの業務とデータ参照・入力



【実態】Salesforce 定着を阻む現場の『隠れ工数』



提案！

Salesforceの『隠れ工数』を削減するRaySheet

RaySheetはSalesforceのデータをExcelのような画面にできるAppExchangeアプリです。

業務に合わせた画面をノーコードでカンタンに作れるので、現場のデータ入力負担を大幅に軽減できます。

RaySheet

インサイドセールス > 私の案件 ▾

	取引先 ▾	商談名 ▾	フェーズ ▾	金額 ▾
Σ	23社			¥2,299,403
1	エスイーアイエム中央組合	FG-2309-エスイーアイエム中央組合	見積り作成	¥500,000
2	株式会社森谷川商会	PN-2304-森谷川紹介	コンタクト	
3	R&Gゴーラム株式会社	KB-2209-R&Gゴーラム株式会社	商談成立	¥3,25000
4	株式会社海山商事	FG-2308-株式会社海山商事	ロスト	¥760,000

関連オブジェクト

ToDo(3)

商談商品(3)

	件名 ▾	通話終了時間 ▾	次回アクション ▾	通話内容	Chatter
1	架電対応履歴	2023/2/15 14:25	ヒアリング	◆課題のききとり グループ企業内の情報統制のため、承認システムを検討中	
2	架電対応履歴	2023/2/18 11:01	予算感について		
3	架電対応履歴	2023/2/19 17:25	進捗伺い		

RaySheetの特長

- 表示したい項目をドラッグ&ドロップで配置するだけ
- Excelと同じ操作感の画面を作成できるので現場の抵抗なくSalesforceの活用を促進
- ToDoなど関連オブジェクトは下段に表示可能
- 集計行や検索機能もノーコードで設定できます

RaySheet が入力工数を削減できるワケ



インサイドセールス業務を想定した画面の例

コール中

会社名と育成スコアの範囲で一覧を絞り込めように「検索パネル」を設定

上の画面で選択したコンタクトの架電履歴や商談を下面に表示。
画面遷移せず、すぐに関連情報の視認が可能。編集もできる



02



ホーム RaySheet 顧客 ▾



RaySheet

インサイドセールス >  今日のコール対象 ▾

会社名: 育成スコア: ~

クリア 適用

	会社名 ▾	コンタクト名 ▾	育成スコア ▾	前回活動日 ▾
1	株式会社 イビン産業	榎山 しおり	150	2020/05/01
2	株式会社 トータル測定	遠藤 隆正	89	2020/05/26
3	大日本帝国株式会社	高橋 劉生	65	2020/03/30
4	株式会社 海山商事	西原 薫子	351	2019/08/26

関連オブジェクト 架電履歴(3) 商談(0) ToDo(3)

	架電日時 ▾	架電担当 ▾	区分 ▾	対話内容	Chatter
1	2020/01/30	浅草 麻子	資料請求のお礼	◆課題のききとり グループ企業内の情報統制のため、承認システムを検討とのこと	
2	2020/02/05	大崎 龍之介	受電		
3	2020/03/30	田中 かなた			

コールの準備

今日架電するコンタクトのみを一覧化。育成スコアでフィルタしている

01

03

データ入力

Excel感覚で入力・編集可能。キーボード操作、コピー&ペーストももちろん可能。

対話内容を入力できる大きなテキストボックス。改行も可能。長文でも楽々入力

入力を効率化したRaySheetの導入事例

株式会社 ファインドスター

FINDSTAR



課題

毎月600件の 商談を登録

顧客の商材の広告を運用。
Salesforceで管理しているが毎月600件の登録作業があり、これを効率化したかった

導入

Excel感覚の 操作に手ごたえ

画面遷移せず一覧上で
一括入力できること、
Excel感覚の操作性で入力
効率化を実現できること
で採用を決定

効果

開発費60万削減 月末処理工数1/2

Salesforceをカスタマイズ
予定だったが開発費用が不要になった。毎月のデータ
入力工数は1/2に削減

本事例の詳細

<https://raykit.mescius.jp/case/find-star.html>



導入に関するお問合せ
raykit.mescius.jp/contact/

メシウス株式会社
本社：仙台市泉区紫山3-1-4

・MESCIUSはメシウス株式会社の登録商標です
・その他記載されている製品名は各社の登録商標または商標です
・本資料は2023年11月現在のもので記載内容は予告なく変更することがあります