



「顧客の声」が語る

**SFAの導入・活用が営業組織に与える効果とは？**

SFA(営業支援ツール)で営業課題を解決した事例を大公開！

## 本資料でわかること

「営業生産性の向上」の具体例として、  
SFAの導入・活用で

- ・どのような課題が解決できるのか
- ・どのようなメリットがあるのか

を紹介します。



国内最大級のIT製品/ SaaSレビューサイト「ITreview」から  
「顧客の声」として抜粋

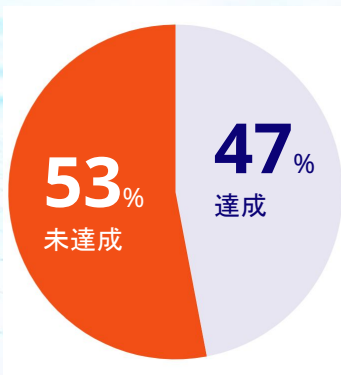
※クラウド営業支援ツール「Mazrica」ユーザーのレビュー投稿内容より一部引用

## データから紐解く「営業の課題」

過半数の営業担当者は目標を達成できておらず、さらに営業担当者は十分な時間を営業活動に費やせていない。  
「営業以外の業務の効率化・自動化」「営業活動の質向上」によって営業生産性を向上させることは必須である。

### 営業の目標達成率が低い

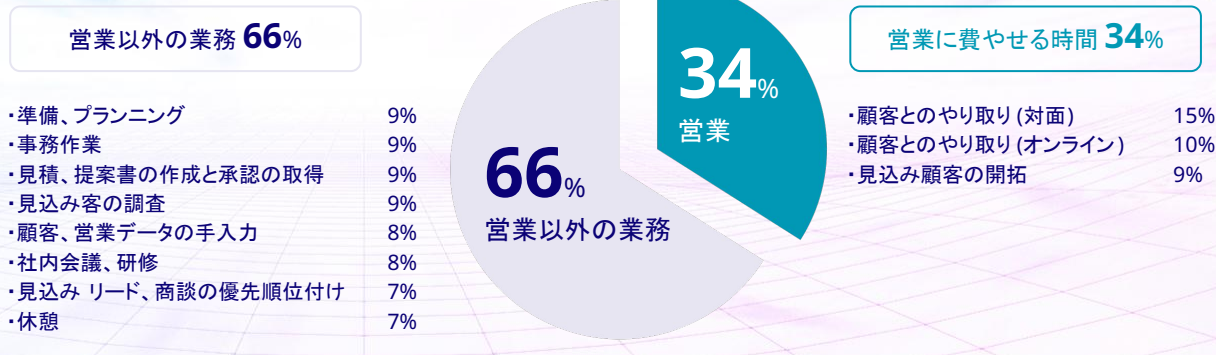
営業パーソン個々の目標の達成割合



CSO Insights社「THE GROWING BUYER-SELLER GAP: Results of the 2018 Buyer Preferences Study」を参考に作成

### 営業担当が営業活動に費やせる時間は、勤務時間のわずか3分の1

1週間のうち営業担当者が各業務に費やす時間の割合

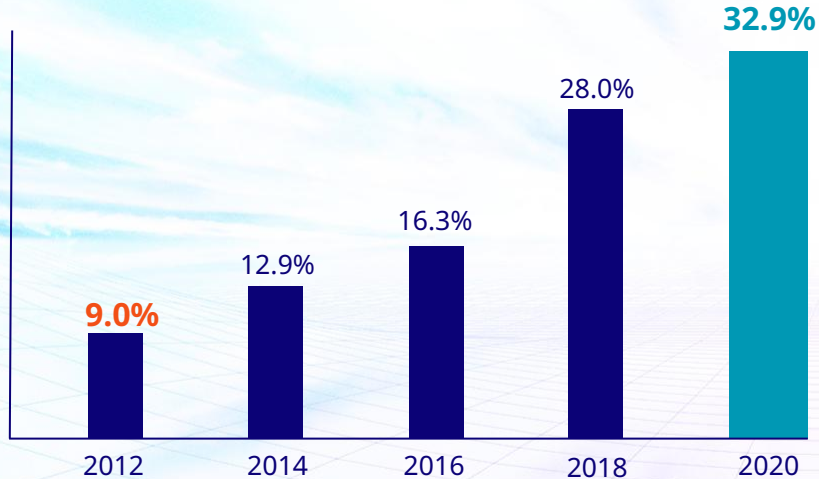


SalesforceResearch「全世界2,900人以上を対象にしたセールスの動向に関する調査結果」より引用

## 営業組織のテクノロジー利用状況(国内)

営業生産性向上のためには、テクノロジーの活用が非常に効果的である。  
代表的なツールとしてSFA(営業支援ツール)があり、国内での利用率は年々増加している。

CRM・SFAのクラウド利用率の調査



**SFAを活用して営業組織改革に  
取り組む企業は増加中**

株式会社矢野研究所  
「ERP及びCRM・SFAにおけるSaaS利用状況の法人アンケート調査を実施(2020年)」より  
データを加工して作成

## よくあるお悩み

SFAを活用して営業生産性向上に取り組む企業は増加中  
しかしその一方で

自社にSFAが必要かどうか  
わからない

SFAで具体的には何が  
できるのか わからない

生産性向上といっても 何から  
始めるべきか わからない

検討のために 事例や  
V 顧客の声を知りたい

上記のようなお悩みを持つ企業も多いようです

～「顧客の声」が語る～

SFAの導入/活用が営業組織に与える効果とは？

「営業生産性の向上」の具体例を国内最大級の  
IT製品/ SaaSレビューサイト「ITreview」から「顧客の声」として抜粋  
※クラウド営業支援ツール「Mazrica Sales」ユーザーのレビュー投稿内容より一部引用



## 営業の「見える化」を実現(案件進捗状況・課題点など)

### Review



宣伝・マーケティング  
100-300人未満

#### SFAを初めて導入した 弊社にはフィットしたシステム

- ・ブラックボックスだった営業メンバーの活動の見える化が促進された
- ・年ごと、Qごと、月ごとの受注状況がリアルタイムでグラフで表示されるため、目標達成までの不足の確認がしやすく、活動に落とすことが可能となった
- ・自分が担当外の顧客情報の入手が容易にできるようになった。クロス、アップセルの検討がしやすくなった。

<https://www.itreview.jp/products/senses/reviews/72161>  
(2022/08/01現在)

### Review



介護・福祉  
経営・経営企画職  
300-1000人未満

#### 営業のプロセス管理に最適な SFA

各プロセス毎の歩留まりや改善すべき点も可視化されますし、期日管理もしてくれるので漏れも無くなりました。  
これによって計画的に営業活動を行えるようになって、週に1度のミーティングもテーマを持って行えるようになりました。

<https://www.itreview.jp/products/senses/reviews/65718>  
(2022/08/01現在)

### Review



人材  
営業・販売・サービス職  
20-50人未満

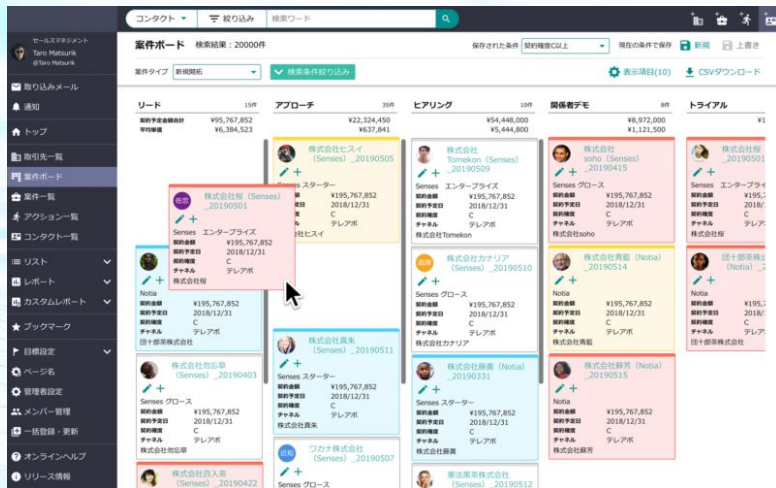
#### 営業の可視化が出来て便利です

営業側では、行動の漏れがなくなりました。  
A社には次にどういったアクションを行うべきかを可視化し、忘れないようにすることが出来ますし、管理職側は、各営業がどういった行動を行っているのかすぐに確認できるようになりました。  
業務工数がかなり削減できていると感じています。

<https://www.itreview.jp/products/senses/reviews/60524>  
(2022/08/01現在)

## 営業の「見える化」を実現(案件進捗状況・課題点など)

SFAの画面イメージ  
案件の進捗状況・活動状況を可視化、対応漏れも削減



(SFA「Mazrica Sales」の案件ボード画面)

Pickup!



人材  
営業・販売・サービス職  
20-50人未満

営業の可視化が出来て便利です

営業側では、行動の漏れがなくなりました。  
A社には次にどういったアクションを行うべきかを可視化し、忘れないようにすることが出来ますし、管理職側は、各営業がどういった行動を行っているのかすぐに確認できるようになりました。  
業務工数がかなり削減できていると感じています。

<https://www.itreview.jp/products/senses/reviews/60524>  
(2022/08/01現在)



## 業務の効率化を実現(営業会議・集計作業など)

Review



経営・経営企画職  
50-100人未満

導入までのクイックな  
レスポンスが素晴らしいです

### 作業工数の削減

- ・報告資料作成の簡便化: レポートが自動作成されるので、社内共有の資料の作成時間を削減することができました

### 業務管理の質的改善

- ・コンサルタントの担当案件の見える化
- ・コンサルタントの行動量の見える化

<https://www.itreview.jp/products/senses/reviews/63421>  
(2022/08/01現在)

Review



自動車・自転車  
経営・経営企画職  
100-300人未満

簡易に必要なデータを入力でき、  
管理にも使えるツール！

現場では、営業スタッフ個々人の活動対象が明示されているため、何をすべきかが明確になり、活動が効率化されました。

KPI指標の集計にかなりの時間がかかっていましたが、入力があればそのまま集計になるため、大幅に集計工数が削減され、その分、分析や課題の解決策の検討に時間をさけるようになりました。

<https://www.itreview.jp/products/senses/reviews/60882>  
(2022/08/01現在)

Review



情報通信・インターネット  
経営・経営企画職  
100-300人未満

導入3年目  
経営会議、営業会議で活用

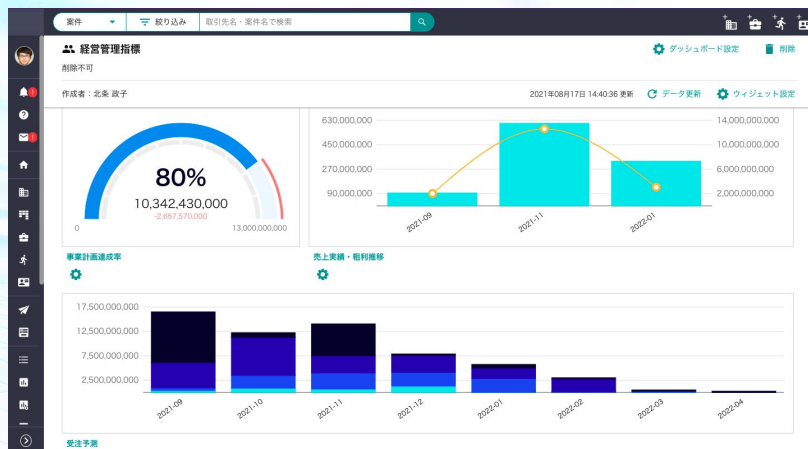
コロナの影響もあり全面テレワーク導入となり対面での会議は一切なくなりましたが、いつでもMazricaから受注状況、商談状況、営業メンバーの活動を確認できますし、オンラインの営業会議はMazricaを画面共有しながら進行することで、非対面の不安を軽減しています。

<https://www.itreview.jp/products/senses/reviews/72305>  
(2022/08/01現在)

## 業務の効率化を実現(営業会議・集計作業など)

### SFAの画面イメージ

重要指標の進捗状況をダッシュボードでいつでも把握、営業会議を迅速に



(SFA「Mazrica Sales」のダッシュボード画面)

Pickup!



情報通信・インターネット  
経営・経営企画職  
100-300人未満

### 導入3年目 経営会議、営業会議で活用

コロナの影響もあり全面テレワーク導入となり対面での会議は一切なくなりましたが、いつでもMazricaから受注状況、商談状況、営業メンバーの活動を確認できますし、オンラインの営業会議はMazricaを画面共有しながら進行することで、非対面の不安を軽減しています。

<https://www.itreview.jp/products/senses/reviews/72305>  
(2022/08/01現在)

## 営業メンバー育成強化を実現(若手育成・プロセス分析など)

### Review



人材  
社内情報システム  
(企画・計画・調達)  
20-50人未満

営業効率の大幅 UP、  
営業スキルの見える化にも貢献

解決できた課題・具体的な効果

- ・リードタイムの短縮
- ・Mazricaを有効活用している営業ほど営業成績もよいという顕著な効果
- ・若手の育成にも有効
- ・数字を転記するという無駄作業削減による時短
- ・次アクション登録によるタスクのモレ削減

<https://www.itreview.jp/products/senses/reviews/71497>  
(2022/08/01現在)

### Review



情報通信・インターネット  
経営・経営企画職  
20人未満

一瞬で運用に乗る SFA!!

Mazricaのおかげで営業プロセスを分析する材料は揃ったので、日々、PDCA回し続ける事ができるようになった。

<https://www.itreview.jp/products/senses/reviews/60793>  
(2022/08/01現在)

### Review



専門(建設・建築)  
営業・販売・サービス職  
50-100人未満

ITリテラシーが高くないメンバーでも  
ユーザーとして主役になれる

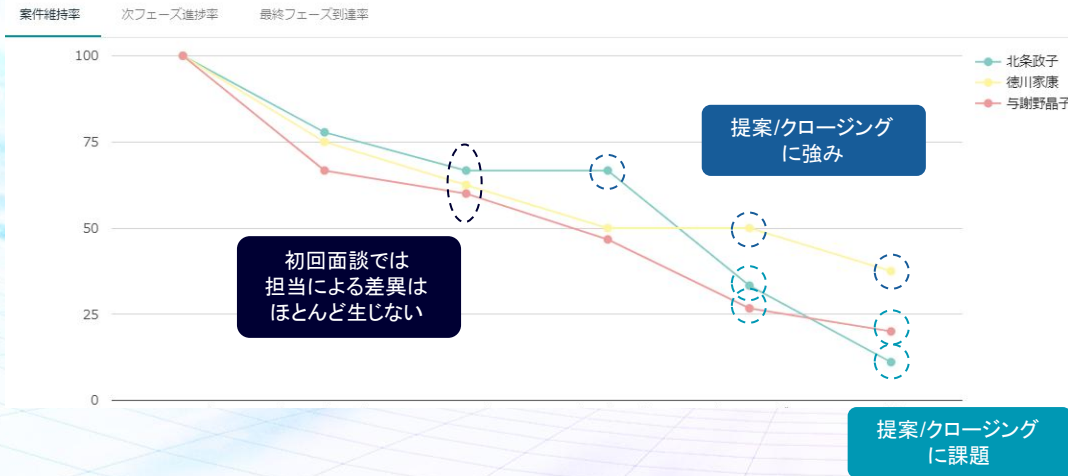
できる営業はフェーズを進めること、という共通認識の醸成に役立った。  
営業個々がセールスプロセス(セールスステップ)のどこに課題があるかを目に見える形で共有できるので、毎週課題の解決の確認の場が持てる。

<https://www.itreview.jp/products/senses/reviews/64975>  
(2022/08/01現在)

## 営業メンバー育成強化を実現(若手育成・プロセス分析など)

### SFAの画面イメージ

担当者ごとに各プロセスの歩留まりを自動集計、強みや課題点を抽出



(SFA「Mazrica Sales」のファネル分析レポート画面)

Pickup!



専門(建設・建築)  
営業・販売・サービス職  
50-100人未満

ITリテラシーが低いメンバーでも  
ユーザーとして主役になれる

できる営業はフェーズを進めること、という共通認識の醸成に役立った。

営業個々がセールスプロセス(セールスステップ)のどこに課題があるかを目に見える形で共有できるので、毎週課題の解決の確認の場が持てる。

<https://www.itreview.jp/products/senses/reviews/64975>  
(2022/08/01現在)

## まとめ

業界・業種や企業規模、テクノロジー利用経験の程度に関わらず、  
SFA(営業支援ツール)の導入・活用を推進することによって、さまざまな営業課題の解決が可能

### SFA(営業支援ツール)導入・活用によって実現可能



**営業の「見える化」  
を実現**  
(案件進捗状況・課題点など)



**業務の効率化  
を実現**  
(営業会議・集計作業など)



**営業メンバー育成強化  
を実現**  
(若手育成・プロセス分析など)

## そもそもSFAとは？

企業の営業活動における情報全般をデータ化して蓄積・共有・分析し、営業課題の解決を図る為のツール

①インプット

② 情報の共有  
③ 集計・分析

営業課題の解決の示唆



Mazrica  
Sales

- 営業情報の見える化
- 属人化の解消・型化
- ナレッジ展開・組織成長
- 売上予測の精度向上
- 営業成果の向上

## SFAで解決できる課題とは？

多くの企業が感じる以下のような営業課題は、SFAの活用によって解決可能

- ・顧客管理の属人化
- ・エクセル管理の限界
- ・情報のBlackBox化
- ・引き継ぎのトラブル
- ・営業情報の共通の管理基盤がない
- ・PDCAを回せる基盤がない
- ・実績数値の集計にかなりの工数
- ・ナレッジの共有がされていない
- ・提案書の作成工数
- ・紙ベースのアナログ情報管理
- ・営業会議の時間が長すぎる
- ・売上のヨミ精度が低い



## SFAを活用するメリットとは？

営業現場の無駄なコストを削減し売上成果を最大化させること

- ・売上の増加
- ・受注率の向上
- ・リードタイム縮小
- ・単価の向上
- ・案件数の増加

↑ 売上UP

コストDOWN ↓

- ・長時間移動の削減
- ・会議時間の縮小
- ・集計作業の削減
- ・報告作業の削減
- ・引き継ぎ作業の削減



## クラウド営業支援ツール Mazrica Sales

Mazricaは、国内最大級のIT製品/ SaaSレビューサイト「ITreview」が運営する「ITreview Grid AWARD 2022 Fall」にて、ユーザーの高満足度・認知度により、SFA部門・CRM部門・セールスイネーブルメント部門の「Leader」を受賞

現場に最も使われている SFA/CRM



★★★★★  
Google Workspaceと連携。最初のSFAとして。



★★★★★  
サポート体制も抜群



★★★★★  
後発ならではのUIとステータス管理、ユーザーメリット



★★★★★  
直感的なUIで使いやすいSFA



## Mazrica Salesが他のSFAと圧倒的に違うポイント

### 現場の定着にもっともフォーカスした営業支援ツール

#### 入力負担の軽減



#### 直感的な管理画面

株式会社マツリカ、法人事業部、20170626	株式会社マツリカ、カスタマーサクセス本部	株式会社マツリカ、代理店事業本部
商品名 Senses 契約金額(円) 1,000,000,000 契約年度 E チャネル テレアポ 契約(予定)日 2017/03/28 完了アクション 2017/06/28 次回アクション — 取引先 株式会社マツリカ	商品名 Senses 契約金額(円) 20,000,000 契約年度 E チャネル Web問合せ 契約(予定)日 2017/05/26 完了アクション 2017/04/26 次回アクション — 取引先 株式会社マツリカ	商品名 Senses 契約金額(円) 100,000 契約年度 A チャネル セミナー 契約(予定)日 2016/07/22 完了アクション 2017/06/26 次回アクション — 取引先 株式会社マツリカ

株式会社Senses、PR事業本部	株式会社マツリカ、クラウドソリューション事業部	株式会社Senses、PR事業本部
商品名 Senses 契約金額(円) 102,020 契約年度 A チャネル セミナー 契約(予定)日 2016/07/22 完了アクション 2017/06/26 次回アクション — 取引先 株式会社Senses	商品名 Senses 契約金額(円) 7,777 契約年度 E チャネル テレアポ 契約(予定)日 2017/01/28 完了アクション 2017/01/07 次回アクション — 取引先 株式会社マツリカ	商品名 Senses 契約金額(円) 100,000 契約年度 E チャネル テレアポ 契約(予定)日 2016/07/04 完了アクション 2017/07/01 次回アクション — 取引先 株式会社Senses

#### 分析と改善の示唆



## おすすめ資料のご案内

営業現場に最も使われている SFA  
「Mazrica Sales」について知りたい方



Mazrica Salesサービス紹介資料を  
無料ダウンロードする



「SFAとは何か」をもっと詳しく知りたい方



資料「SFAとは？ -入門編-」を  
無料ダウンロードする



無料デモ・お打ち合わせをご  
希望の方は  
[こちら](#)よりご都合のよい日程  
をご指定ください





最後までお読みいただき、ありがとうございました

【お問い合わせ】

株式会社マツリカ  
<https://mazrica.com/>