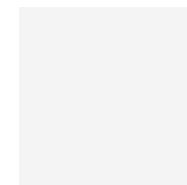
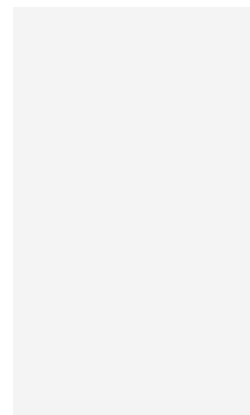


ZOHO CRM

製品ご紹介資料



会社概要

名称	ゾーホージャパン株式会社
事業内容	クラウド・オンプレミスソフトウェアの提供
創業	2001 年 9 月 6 日
所在地	神奈川県横浜市西区 6 6 みなとみらい三丁目 6 番 1 号 みなとみらいセンタービル 13 階
拠点	アメリカ・シンガポール・インド・中国・オーストラリア・メキシコ・コロンビア・サウジアラビア・アラブ首長国連邦・バーレーン・南アフリカ・イギリス・ドイツ・オランダ・フランス・スウェーデン・スペイン・イタリア
従業員数	89 名

※2020 年時点

ご利用企業

250,000 社突破

※世界全国導入件数。2021 年 7 月時点



いのちをつなぐ
SARAYA

eForce

.Too

株式会社 **イムラ封筒**

MARK'S
Marketing and Retail Support

NDK

星野リゾート

GeniusWeb
株式会社ジーニアスウェブ

三菱ケミカルアナリティック

RareJob
Chances for everyone, everywhere.

plots inc.

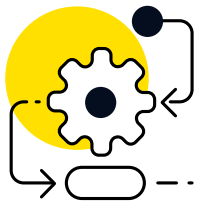
協友印刷株式会社

京都書房

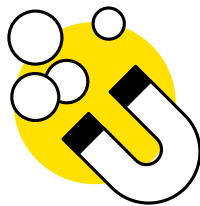
MEIWA 明和地所

ソフトバンクグループの通信制大学
CU サイバー大学
Cyber University

Zoho CRM とは



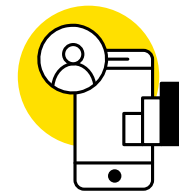
CRM - 顧客管理



SFA - 営業支援



最新機能



モバイルアプリ

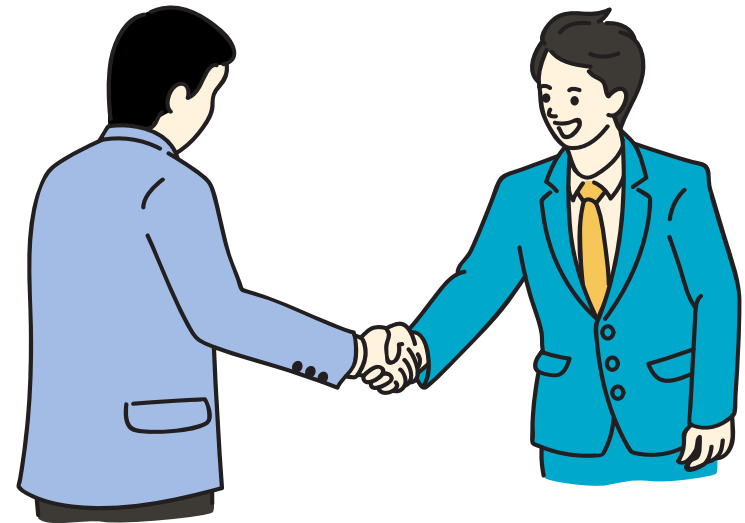
CRM - 顧客管理

顧客情報の一元管理

企業における顧客情報は、「見込み客（これから商談化する見込みのある顧客）」と「既存顧客（すでに取引がある・商談が進行中の顧客）」の2つに分類されます。CRMを利用することで、この2種の顧客情報を顧客のステージに合わせて総合的に管理することが可能になります。

商談情報の一元管理

CRMで一元管理された情報を元に、営業担当者は確度が高い顧客との商談を優先的に対応します。CRMは商談の進捗を管理し、提案書や請求書などの各種書類をお客さま情報と関連付けながら管理します。こうしたCRMの機能は、効率的な商談対応とスピーディーな受注をサポートします。



SFA - 営業支援

確度の高い顧客を判別し、営業アプローチを効率化する

営業担当者は、受注獲得に向けて営業アプローチを実施することで売り上げを伸ばします。しかし、営業アプローチを実施したすべての顧客から同じような反応があるわけではありません。限られた時間とリソースの中で売り上げを伸ばすためには、確度の高い顧客に対し効率的に営業活動を実施する必要があります。

確度の高い顧客の判別では、スコアリングを実施することが効果的です。例えば、企業規模や業種、エリアなど顧客の属性や、案内メールの開封やWebサイトの訪問履歴など顧客の行動を基に加点・減点し、合計得点から注力すべき確度の高い顧客を判別します。SFAを利用することで、CRMに蓄積された顧客データに対してスコアを蓄積し、確度の高い顧客に対し活動を自動的に実施することが可能です。



SFA - 営業支援

営業メンバーの活動をコントロールし、組織の戦力にする

営業担当者は顧客に対し個別に営業を行いますが、その活動内容は担当者によって異なることがあります。こうした活動内容は、受注・失注としての結果が出るまで他のメンバー、管理者は見ることができません。これでは、各営業担当者の活動のどこに良い点、改善すべき点があるのかがわからず、チーム全体の営業力を向上させることが困難となります。

SFAを利用することで、営業活動を一元的に管理し活動を自動的に可視化することが可能です。また、実際の活動結果に対し課題点を発掘し、営業チーム全体で改善を実施することで、全体的な営業力の引き上げを実現できます。

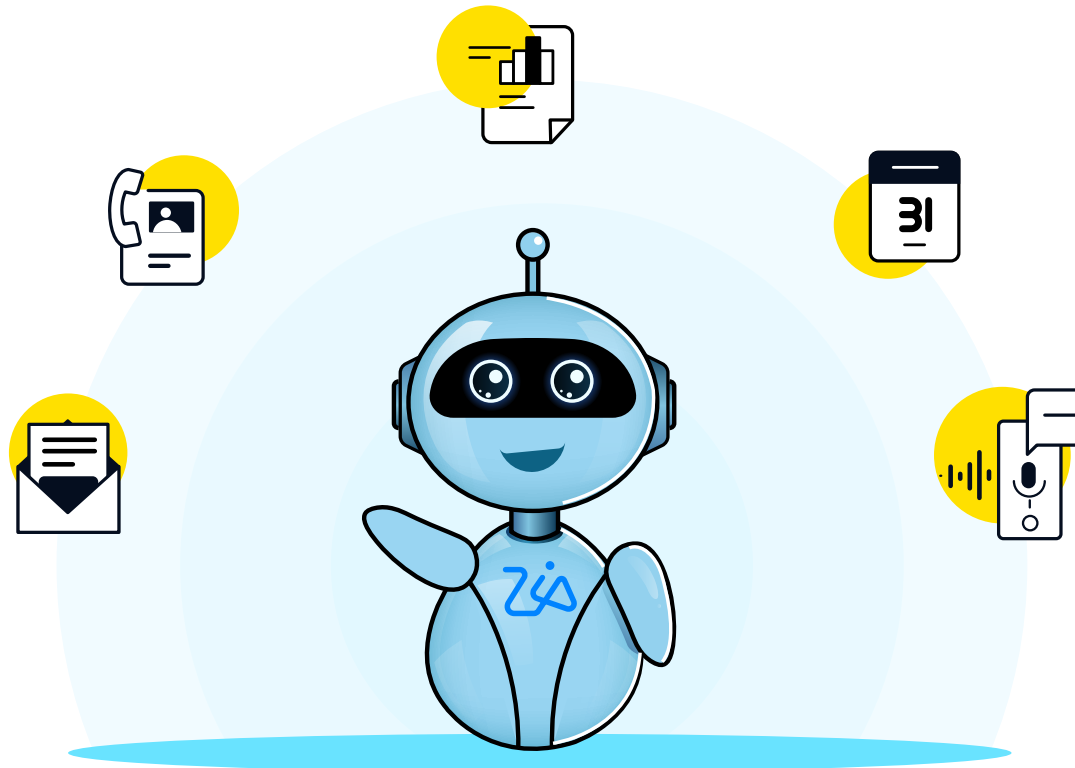
定型業務を簡略化し、営業活動に注力できる環境を整える

営業担当者は本来、売り上げに直結する営業活動に専念できることが理想です。しかし、実際は重複的な入力作業、商談の進捗報告、日々の営業活動の記録など営業担当者が抱えている業務量は多く、商談に費やす時間は限られてしまう傾向にあります。

SFAを利用することで、さまざまな業務を簡略化できます。例えば、新規獲得した見込み客に対して自動でフォローアップメールを送信したり登録された営業活動の履歴から自動でレポートを作成することも可能です。このように日々のルーチンワークを自動化することで、業務にかかる時間を削減し、営業活動に注力できる環境を整えます。

最新機能

AI (人工知能) 機能やより高度な自動化機能など、Zoho CRM は常に最新のトレンド機能を追加料金なしでご利用いただけます。



モバイルアプリ

Zoho CRMでは、無料のモバイルアプリを利用できます。顧客情報の登録・更新・確認はもちろん、商談の進捗状況の共有、顧客とのやりとりなども可能です。これにより、いつでも、どこでも商談の準備や営業フォローを行えるようになります。

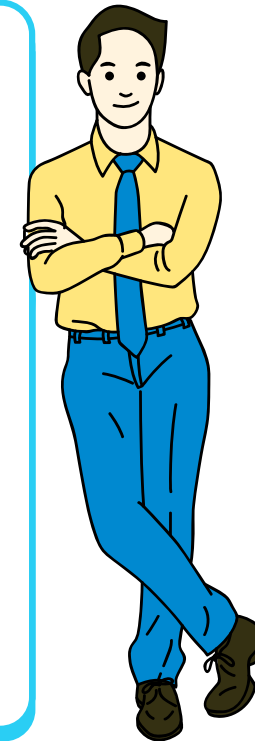
Excelで管理していた時は、営業活動の後、データ入力のために帰社する必要がありました。一方、Zoho CRMなら、スマートフォンを活用して出先から入力できます。

Paperless Solution Company
SKYCOM



Zoho CRM が選ばれる 6 つの理由

- 1 導入のしやすさ
- 2 全てのデータを一元管理
- 3 使いやすさ
- 4 優れたカスタマイズ性
- 5 自動化で営業活動をアシスト
- 6 活動の可視化



1 導入のしやすさ

Zoho CRMへのリプレイスでコストを1/4に削減し、経営の可視化とビジネスの変化に追随する柔軟な対応力を強化できました。



Zoho CRMは低コストで利用でき、初期費用も一切かかりません。また、スプレッドシートや他のCRMツールなどからのデータ移行もかんたんに行えるため、スムーズに運用を開始できます。

見込み客のインポート

ファイルから

ファイルをここにドラッグ&ドロップしてください

-または-

参照

📎 サンプルファイルのダウンロード

xls、xlsx、vcf、csv形式のがあるでは、1000件までデータをインポートできます。1000件を超えるデータのインポートは、csv形式でのみ可能です

他のCRMから

どのCRMからの移行ですか？

移行が進行中です
ステータスを表示するには、クリックしてください

データをインポートしたいCRMを選択してください

キャンセル

次へ

2 全てのデータを一元管理

営業担当が直接CRMにデータ入力できるようになり、議事録などのデータも一元管理。より細かいレベルでの情報を管理できるようになりました。



顧客の氏名・住所・連絡先などの基礎的なものから、商談履歴・やりとり・提案書などの関連的な情報も全てを一元的に管理します。これによってデータは常に整理された状態で保たれ、データを検索する手間を省きます。

The screenshot displays the Zoho CRM interface for a customer profile. On the left, the customer's name is 寺本 さとみ (Teramoto Satomi) from オリエンタル株式会社 (Oriental Co., Ltd.). Contact details include email (satomi.t@minatokku.com), phone (202-872-3466), and mobile (+1-202-555-0193). Social media links for Twitter and a territory are also shown. In the center, a 'Next Steps' (次のステップ) section lists 'Meeting' (ミーティング) and 'Email' (メール) with progress bars. To the right, a 'Sales' (商談) section shows a timeline of activities: 'Customer Management Tool' (顧客管理ツール) for \$9,230,000 on 2019/08/30, 'Product D' (製品D) for \$10,000,000 on 2019/09/25, and 'Share Purchase' (株式取引) for \$45,000,000 on 2019/08/29. On the far right, social media integration is shown with a Twitter feed for @tera-satomin, including a tweet about a new Zylker product release and a comment from @sahin.

3 使いやすさ

「Zoho CRM」は、立てつけが簡単で、「まずやってみる」と試すことができる。現場でやりたいことをまず形にして、違うと思ったらどんどん変えられる。

.Too



Zoho CRMのインターフェイスは直感的でわかりやすく、初めてCRMを利用する人でもすぐに使いこなすことができます。そのため、現場での定着率は高く、また販売戦略の変更に合わせて柔軟にCRMをカスタマイズできるため、導入後の長期的な運用をスムーズに対応できます。

← 見込み客 標準 [設定アイコン] [キャンセル] [検索ボックス] [実行ボタン]

新しい項目 ▾

☐ 一行	☐ 複数行
☒ メール	☐ 電話
☐ 選択リスト	☐ 複数選択
☐ 日付	☐ 日時
☐ 123 数字	☐ 自動番号
☐ \$ 通貨	☐ .00 小数
☐ % パーセント	☐ 9...9 長整数
☐ ☒ チェックリスト	☐ URL
☐ ☒ ルックアップ	☐ fx フォーム
☐ サブフォーム	
☐ 新しいセクション	

使っていない項目 > 23

カスタム項目の件数: 301

作成 [ヘルプアイコン]

プレビュー

見込み客の詳細情報 [設定アイコン]

ダブルオプトイン	☐	...	会社	一行	...
ダブルオプトイン日時	日時	...	名	一行	...
作成したユーザー	ルックアップ	...	メールアドレス	メール	...
更新したユーザー	一行	...	Web	URL	...
姓	様 ▾	一行	ステータス	オプション1 ▾	...
ステージ	一行	...	従業員数	数字	...
業界	オプション1 ▾	...	Rating	オプション1 ▾	...

4 優れたカスタマイズ性

これまではこちらがCRMに合わせなければいけませんでした、Zoho CRMは自由自在にカスタマイズでき、私たちに合わせてくれ、共に歩んでいけるCRMです。

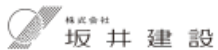


複数の商品を管理している場合、各商品で必要となるタブの項目をドラッグ&ドロップでかんたんに追加・編集することができます。このように、企業のビジネスに合わせたページレイアウトを柔軟にカスタマイズすることが可能です。

The screenshot illustrates the Zoho CRM interface for creating a lead. The main form, titled '見込み客の作成' (Lead Creation), features a dropdown menu for selecting a template. The '標準' (Standard) template is currently selected, but the 'EBook' template is highlighted, indicating a transition to a customized layout. An arrow points from the 'EBook' option to a secondary form titled '見込み客の作成 EBook', which shows a customized layout with fields for '担当者' (Salesperson), '会社' (Company), '名前' (Name), '業界' (Industry), '年間収益' (Annual Revenue), 'Skype ID', 'Twitter', 'Webサイト' (Website), '従業員数' (Number of Employees), and '評価' (Rating). The main form also includes fields for '日時' (Date/Time), '担当者' (Salesperson), '担当者2' (Salesperson 2), 'キャンペーン名' (Campaign Name), and '姓' (Last Name). The 'EBook' form also includes fields for '担当者' (Salesperson), '担当者2' (Salesperson 2), '姓' (Last Name), 'タイトル' (Title), '電話番号' (Phone Number), '携帯番号' (Mobile Number), and '見込み客のデータ元' (Lead Source).

5 自動化で営業活動をアシスト

Zoho CRMをはじめICTを活用することで効率化や生産性の向上を図り、その結果、業績をアップさせながら残業時間を最長残業時間から約6割削減することができました。



Zoho CRMは、レポート作成、営業フォローのメール送信などの業務を自動化することで、営業担当者が庶務に費やす時間を減らし、営業アプローチに注力できる環境を整えます。

すべてのレポート

お気に入りのレポート

自分が作成したレポート

共有されたレポート

定期レポート

都道府県別レポート

流入元別レポート

商談レポート

活動レポート

見込み客レポート

連絡先レポート

都道府県別レポート

削除

フォルダへ移動

レポートの作成

レポート名	詳細	最終実行日
☐ ★ 関東エリア商談件数	リード獲得元 (広告、検索エンジン、名刺交換など) 別のリ...	38分前
☐ ★ 全国商談件数	エリア別の月次販売成績レポート (主要商品のみ)	53分前
☐ ★ 全国商談金額	エリア別の商談発生状況レポート - 今会計年度のみ	1時間前
☐ ★ 関東エリア商談金額	営業担当者別の月次販売成績レポート (主要商品のみ)	7月27日
☐ ★ ステージ別全国商談金額	商談ステージ別の取引先企業数のレポート - 今会計年度...	3月10日

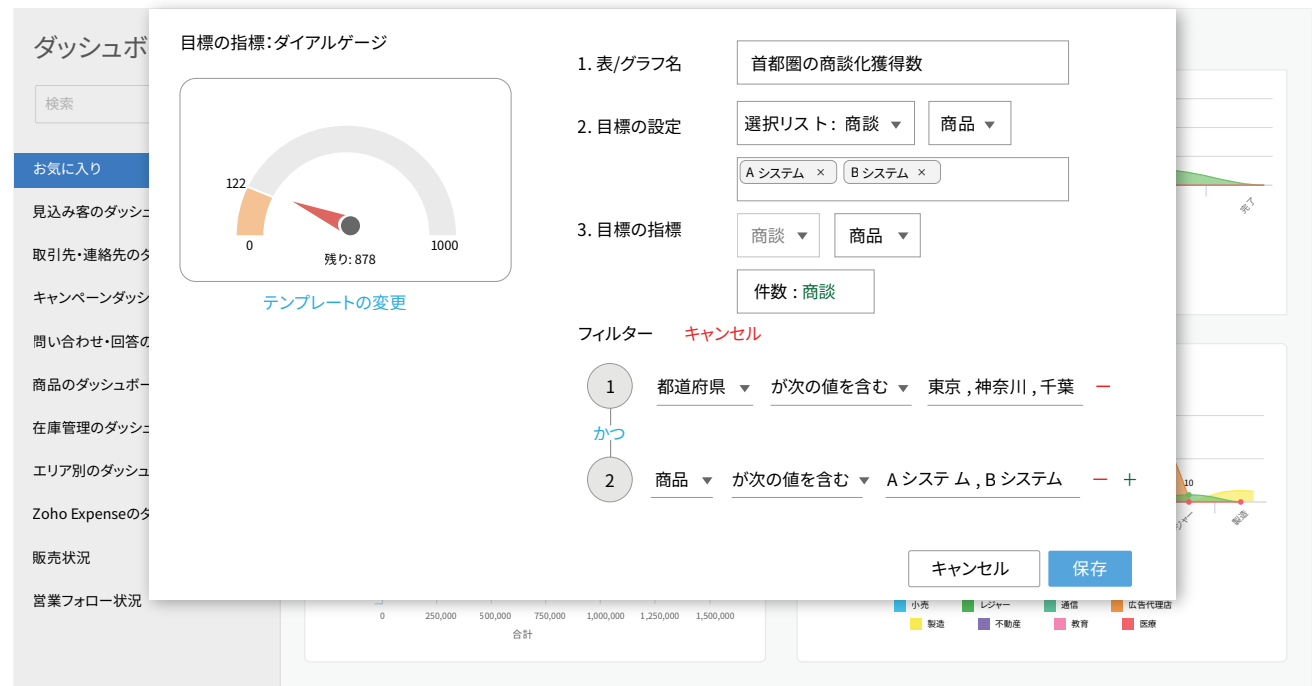
6 活動の可視化

勝っていても、負けていても、常に
戦況をこの目で見ていられるとい
うのは、圧倒的な安心感です。

星野リゾート



Zoho CRMは情報共有に優れており、営業マネージャーは商談の進捗状況やチームの活動状況を常に把握することができます。リアルタイムで活動状況を把握することで、スピーディーな指導やアシストが行えます。

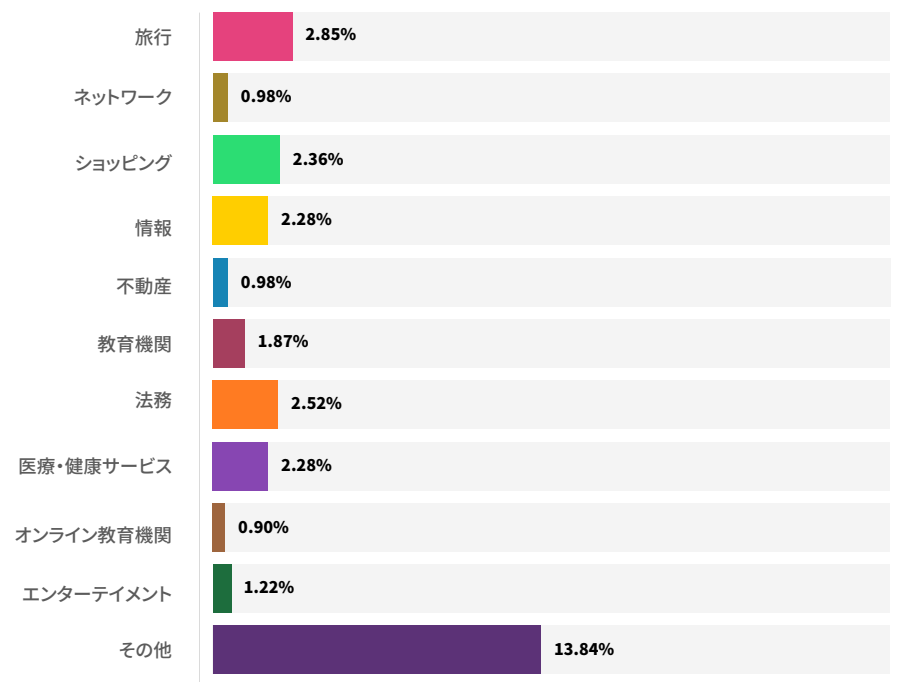


Zoho CRM の導入費用

無料お試し	15日間
月額	¥1,440～ ※ 税抜き(年間契約の月額換算)
利用期間月額	1ヶ月～

利用企業

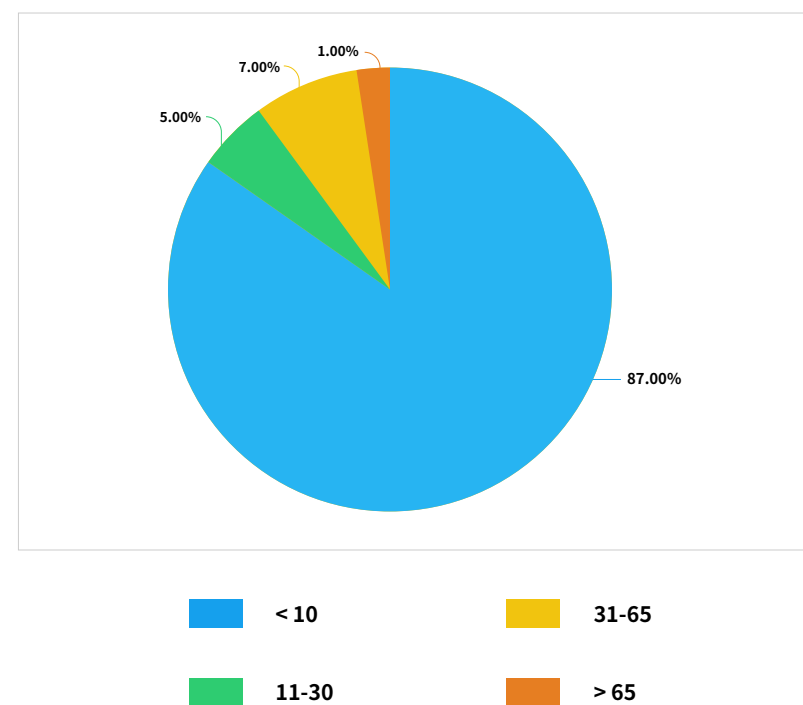
- 業種



32.22

※67.78%：ベンチャー、個人事業主（士業等含む）

- 企業規模



にご相談ください

会社概要

名称	
事業内容	
創業	
所在地	
従業員数	

※2020 年時点

導入支援・コンサルティングサポート

大手企業から中小企業まで、あらゆる企業が抱えるビジネス課題に対し、Zoho サービスを利用したソリューションを提供します。社内への導入サポートはもちろん、日々の運用の中で直面する疑問や課題に対する適切なソリューションを提示し、あなたのビジネスを成長へと導きます。

- ✓ 豊富な導入実績をもとに、成功/失敗した要因のノウハウをご提供します
- ✓ Zoho サービスを効率的かつ効果的に利用し、早期に導入効果をアップするよう導きます
- ✓ 対面での支援が受けられるため、ITに習熟していない企業でもご安心ください
- ✓ 自社の運用状況や課題をヒアリングした上で、導入時に必要なカスタマイズなどの初期設定を依頼いただけます
- ✓ 社内への利用トレーニングにも対応いたします
- ✓ 運用開始後に発生した改善課題に対しについても、貴社の状況を把握している担当者が対応いたします

外部システム連携その他各種開発サポート

自社の基幹システムやご利用中/ご利用になりたい他社サービスとZoho サービスのデータを安全に統合するなどの連携サポートはもちろん、独自アプリケーションの構築、Zoho サービスの機能拡張などのさまざまな開発のご要望にお応えします。

- ✓ 自社独自のニーズを汲み取り、Zoho サービスを駆使したシステムを構築します
- ✓ 実装、運用後のカスタマイズ修正にも柔軟に対応します
- ✓ 実装/運用の支援だけでなく、カスタマイズや修正も柔軟に対応します
- ✓ 豊富な開発経験をもとに考慮すべきポイントを抑えながら開発を実施します
- ✓ システム開発に精通した知見から、Zohoサービスだけでなく最適なソリューションを提案します
- ✓ 低コストなZoho サービスに見合う最適な費用で構築し、最小限の期間での導入を実現します
- ✓ 開発したシステムを安定的に運用できるよう、定期的なメンテナンスを実施します

ご利用料金



スタンダード



¥1,440^{*}
/ ユーザー

^{*} 税抜き（年間契約の月額換算）

顧客情報や商談情報を一元管理するCRM機能はもちろん、スコアリングやデータ分析などのベーシックなSFA機能を備えています。初めてCRMを導入される方でも、十分にZoho CRMの使いやすさと柔軟性を体験いただけるプランです。



顧客・商談
管理



マルチチャネル
連携



分析



スコアリング



カスタマイズ



プロフェッショナル



¥2,400^{*}
/ ユーザー

^{*} 税抜き（年間契約の月額換算）

スタンダードプラン搭載機能に加え、プロセス管理やルーチンワークの自動化などのSFA機能をご利用いただけます。チームの活動を把握、改善、管理したい方におすすめのプランです。



帳票管理



ブループリント



セールス
シグナル



Google
広告連携



担当者の
自動アサイン

ご利用料金

 **エンタープライズ**

CRM + エンタープライズ SFA + 最新トレンド機能

¥4,200^{*}
/ ユーザー

^{*} 税抜き（年間契約の月額換算）

プロフェッショナルプラン搭載された機能に、AI（人工知能）や開発ツールを追加。より高度なデータ分析や販促力の強化機能を備えたプランです。また、新しくリリースされた機能はこのプランでいち早くご利用いただけます。

				
AI（人工知能）	承認プロセス	テリトリー管理	レイアウト ルール	カスタム関数

 **アルティメット**

CRM + エンタープライズ SFA + 機能制限の拡張

¥5,400^{*}
/ ユーザー

^{*} 税抜き（年間契約の月額換算）

エンタープライズプランで利用できる機能の制限が拡張されたプランです。大人数での利用やヘビーユーズが想定される企業に適したプランです。

主な機能制限の拡張

			
スコアリング 50項目 30項目	カスタマイズ 500タブ 100タブ ※ タブごと	レイアウト ルール 25ルール 10ルール ※ レイアウトごと	ブループリント 100件 20件

※ その他、アンリミテッドプランの詳しい機能制限の拡張については[プラン別機能一覧](#)または営業へお問い合わせください。



Zoho CRMの無料お試し登録は以下のリンクからお申し込みください。

www.zoho.com/jp/crm/welcome.html

15日間無料でZoho CRM をお試しいただけます。

お試しの環境を契約後に引き続き

ご利用いただくことが可能です。



ご不明な点がございましたら
以下までお気軽にお問い合わせください。

improve

株式会社インプルーブ



052-228-0624



sales@improve.co.jp



<https://improve.co.jp>

Zoho、Zoho CRM のロゴマークは Zoho Corporation Pvt. Ltd. の登録商標または商標です。記載されている商品名、各製品名は各社の登録商標または商標です。また、当社製品には他社の著作物が含まれていることがあります。

本冊子の内容は、2021 年 8 月現在のものです。本書に記載された仕様、デザイン、その他の内容については、改良のため予告なしに変更される場合があります。