

FastChem

化学業界向けAccount Oriented営業を実現するCRMソリューション



デジタルエクスペリエンスが化学業界にもたらすもの

「BtoB産業のBtoC化」によって、顧客は、より分かりやすい製品、よりシンプルに購入できる環境を求めよう変化しており、顧客変化への対応が無視できない企業の競争優位性の一つになっています。競争に勝つためには、機械学習、Augmented Worker*、モバイル&ソーシャルメディアコミュニケーションといったようなExponential Technologyとデータサイエンスを融合して、新たなデジタルエクスペリエンスを創出し、よりスピーディに、より正確に、よりスマートな存在へと変化することが求められています。

*リモート技術やAI等を活用してアフターサービスやカスタマーサポートを提供する拡張労働力の総称

化学業界の営業領域における課題

営業領域では、旧来からの「人に依存する営業」に由来する課題が顕在化しており、デジタル活用により大幅な営業機能の強化・生産性向上が期待できます。

 対面営業主体のチャンネル	<ul style="list-style-type: none">✓ 「顧客の顧客」へのアクセスは限定的で、情報を把握できていない✓ 営業(代理店)の担当者が主な営業チャンネルであり、WebサイトやECサイトなどは有効に活用できていない
 足で稼ぐ営業	<ul style="list-style-type: none">✓ 営業活動は、顧客への直接訪問が主体である✓ マーケティング活動は、展示会等で獲得した見込み顧客への訪問営業が主体である✓ 顧客/案件情報はExcel・会議などで共有している
 属人化した値決め利益の取り漏れ	<ul style="list-style-type: none">✓ 取引規模や投入している販管費に見合った売価設定ができていない✓ 原材料や需給動向の変化をタイムリーに売価に反映しきれていない

FastChem

FastChemは、Salesforceをベースに化学業界向けのCRM機能が用意されたパッケージソリューションです。

化学業界向けの弊社ベストプラクティスやプロジェクト知見をパッケージ化

CRM領域のデジタル改革をよりスピーディに推進



FastChemの機能概要

Channels- Mobile, Social and Connectivity

- 電話
- Eメール
- 販売パートナーポータル
- SNS

デバイス

- PC
- モバイルデバイス

Business Processes

マーケティング			営業			サービス
セグメンテーション	キャンペーン実行	マーケットインサイト	製品トライアル/開発管理	顧客訪問レポート	契約管理	アフター対応管理
ターゲティング	ソーシャルリスニング	プライシング分析	ターゲットフォローアップ	案件管理	販売パートナー管理	クレーム管理
キャンペーン管理	見込み顧客発掘	競合管理	アカウントプランニング	CPQ (見積管理)	サンプルリクエスト管理	顧客満足度調査

CRM Foundations

- 顧客ダッシュボード
- 顧客情報管理
- コンテンツ/ナレッジ管理
- プロダクト管理
- 営業活動管理
- エリア管理

Analytics & Collaboration

- レポートング
- 顧客インサイト/顧客分析
- 部門連携

*一部開発中の機能含みます

問い合わせ先

デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社
パートナー 大濱 憲 (kohama@tohmatu.co.jp)
シニアマネジャー 梅田 真之 (masaumed@tohmatu.co.jp)
シニアマネジャー 伊藤 浩行 (hiroyukito@tohmatu.co.jp)
〒100-8361 東京都千代田区丸の内3-2-3 丸の内二重橋ビルディング
Tel 03-5220-8600 Fax 03-5220-8601
E-mail jpdctcsfdc@tohmatu.co.jp
www.deloitte.com/jp/dtc

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーであるデロイト トーマツ 合同会社ならびにそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約30都市以上に1万5千名を超える専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト (www.deloitte.com/jp) をご覧ください。

Deloitte (デロイト)とは、デロイト トウシュート マツ リミテッド ("DTTL")、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人(総称して"デロイトネットワーク")のひとつまたは複数指します。DTTL (または"Deloitte Global")ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。DTTLおよびDTTLの各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。DTTLはクライアントへのサービス提供を行いません。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

デロイト アジア パシフィック リミテッドはDTTLのメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィックにおける100を超える都市(オークランド、バンコク、北京、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む)にてサービスを提供しています。

Deloitte (デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、リスクアドバイザー、税務、法務などに関連する最先端のサービスを、Fortune Global 500®の約9割の企業や多数のプライベート(非公開)企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの繁栄を促し、より豊かな経済、公正な社会、持続可能な世界の実現に向けて自ら率先して取り組むことを通じて、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来175年余の歴史を有し、150を超える国・地域にわたって活動を展開しています。"Making an impact that matters"をパーパス(存在理由)として標榜するデロイトの約345,000名のプロフェッショナルの活動の詳細については、(www.deloitte.com)をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、デロイト トウシュート マツ リミテッド ("DTTL")、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人(総称して"デロイトネットワーク")が本資料をもって専門的助言やサービスを提供するものではありません。皆様は財務または事業に影響を与えるような意思決定または行動をされる前に、適切な専門家にご相談ください。本資料における情報の正確性や完全性に関して、いかなる表明、保証または確約(明示・黙示を問いません)をするものではありません。またDTTL、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接または間接に発生し得る損失および損害に対して責任を負いません。DTTLならびに各メンバーファームおよびそれらの関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。