

業界初コーディネート型SFA

Ecrea

初めてのSFA導入に
Ecreaが最適な理由



調査方法：インターネット 調査概要：2022年1月サイトのイメージ調査 調査提供：日本トレンドリサーチ

エ ク レ ア Ecrea

コスパの良いSFA

中小企業に紹介したいSFA

初めて導入する企業にオススメのSFA

3部門で



企業の営業課題を解決するために**必要な機能だけ**を選べる営業支援システム※

費用は選んだ機能の分だけ、だから安い。

初めて顧客管理・営業管理・案件管理のシステムを導入する営業部門の強いミカタ。

※営業支援システム = SFA/CRM

顧客
管理

案件
管理

営業
管理

売上
見込

社内
SNS

VOC
管理

MA

メール
配信

日報
管理

予実
管理

顧客情報を営業資産に

営業パーソンの頭の中にある課題などのニーズを含めた顧客情報を全て共有できます。

属人化営業の脱却はすなわち既存顧客の満足度を高め、新規顧客開拓を加速させることを意味します。



営業活動の見える化

営業パーソンが見込客や取引先に対してどのような営業対応を行っているのかを誰でも把握できるようになります。

1回あたりの顧客対応品質を向上させ、営業生産性の向上を可能とします。



案件に対してノウハウを結集

提案中の商談、いわゆる見込案件の進捗状況をいつでも把握できるようになります。

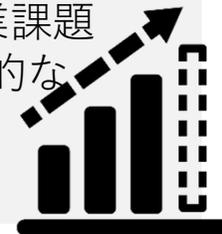
営業パーソン独りではなく、営業マネージャーや関連する部門など社内のノウハウや経験を結集した営業活動をサポートします。



予測精度を高め、売上UPを実現

営業活動量、顧客対応品質、見込案件の進捗状況などを鮮度良く共有できるので売上予測の精度が高まります。

精度を高めつつ、対処すべき営業課題を把握し、売上UPに向けた効果的な営業アプローチを実施します。



2100ユーザーの導入実績

3000名超の上場企業から営業数名の中小企業まで幅広くご利用いただいております。



鉄鋼関連資材商社



金属加工製造業



コンサルティング



法人会員向けスポーツクラブ



企業向け研修事業



保険代理店



ITコンサルティング



フローリング製造・加工・販売



ソフィアコミュニケーションズ

研修・顧問派遣

お客様がEcreaを選んだ理由



Watrayコンサルティング
代表取締役

平野 慎二氏

会社の成長に伴い、**お客様との取引（契約）が増えてきたところで顧客管理の壁**にぶつかりました。課題を解決するため、当初はExcelで顧客台帳を作成しようと考えました。しかし、Excelでは情報が縦横ぐしで参照できません。次に考えたのがAccessでの作り込みでした。ところが今度は時間と手間の壁にぶつかりました。

そこでSFAを検討してEcreaのを知り、導入しました。**Ecreaの自由度の高い顧客管理機能を活用**し、契約者のお客様満足度を高めたり、見込度の高いお客様に漏れなく提案活動すること、さらには営業機会を創出できるであろうお客様にアプローチすることが出来るなど、**高品質な営業活動を会社・組織として実践**できています。



マネジメントサポート
執行役 室長

玉井 江氏

法人企業様への提案活動を行う営業部門ではSalesforce社のSalesCloudを長年利用していました。しかし**年間のランニングコストが約300万円かかることから、コストを削減できないか**ということが議題に挙がり、他のSFA/CRMを検討する運びになりました。検討の結果として

- ・現在利用中の機能をそのまま入れ替えることができる、おまけにランニングコストが大幅（1/3）に下がる
- ・窓口の営業の方がSFAに精通していて、理解が早く、任せられると思った
- ・最終的に役員全員の同意を得ることができた。

この3点が決め手となり、**Ecreaを導入**することに決めました。

Ecreaを運用してみて、**システムの設定や運用に自信のない企業には断然オススメ**です。営業管理やマネジメントに必要な機能はEcreaには十分備わっており、何と言っても低コストで導入・運用ができます。**リスクなく始められるSFA**だと思います。

Ecrea が選ばれる理由

理由1

必要な機能だけを導入できる、だから安い!

SFA/CRMでは一般的に多機能高価格のオールインワンパッケージが主流です。

Ecreaならば必要な機能のみを導入することができ、費用は選んだ機能の分だけです。最小投資で最大効果を生むことが望める唯一のSFAと言えます。

理由2

必要な機能だけだから運用が定着しやすい!

必要機能のみを導入することができるので、画面構成がシンプルです。

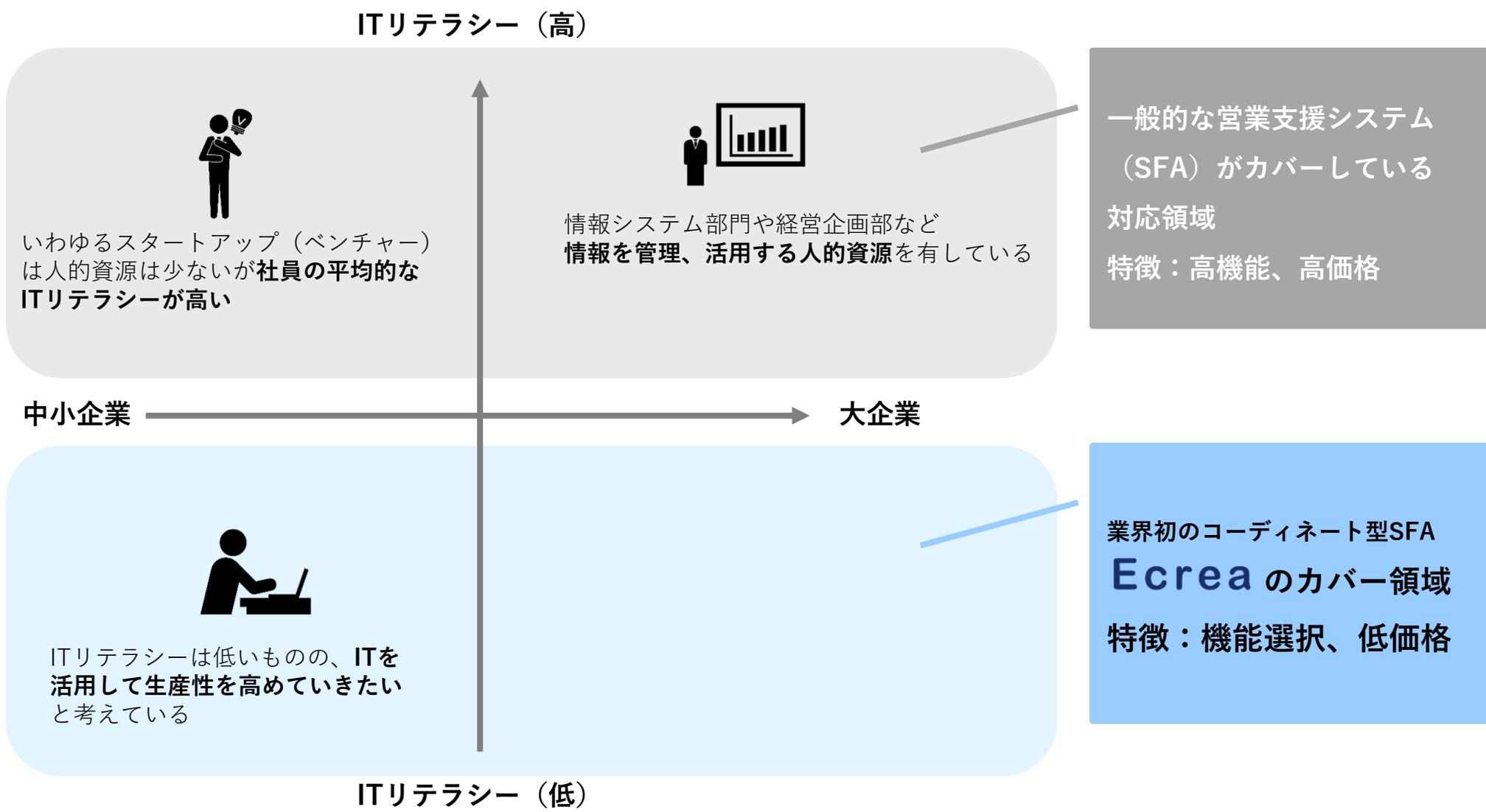
初めてのSFA/CRMであっても抵抗なくご利用いただくことが可能です。

理由3

導入支援実績200社以上の担当者が手厚く支援!

弊社の営業担当者はEcreaに限らず、数多のSFA/CRMを200社以上に導入した実績者ばかりです。

お客様にピッタリなSFA選びから定着～活用のノウハウと経験を、余すところなくご提供致します。



ITを活用したいが使いこなすことができるかどうか不安がある
企業にピッタリな唯一の営業支援システム (SFA)

初めてのSFA/CRM導入にありがちな失敗ケース



SFA検討企業

SFAを導入しよう！

多機能型SFAなら多くの営業課題を解決できます！



一般的なSFAメーカー

1年後



SFAユーザー企業

導入して1年経ったが、使いこなせないから解約しよう。。。

残念です。。。（また新規顧客を開拓せねば・・・）



一般的なSFAメーカー

多機能高価格が様々な部門、人の負担に・・・

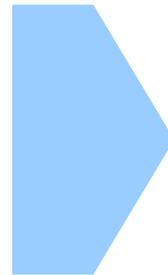
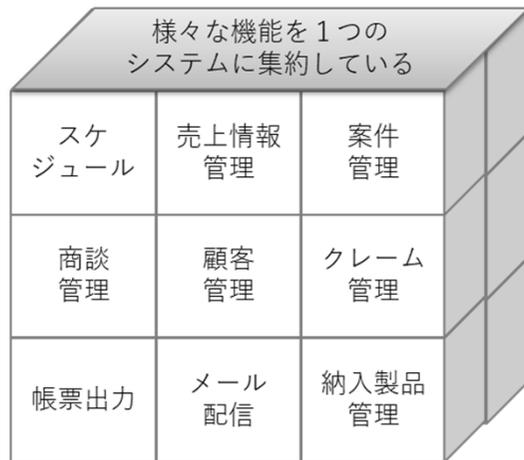
多機能高価格がこれまでのSFA/CRMにおける常識でした。
それゆえ、特に中堅・中小企業においては十分な費用対効果を出せないケースが多く見られました。

Ecreaはこんな企業にオススメ

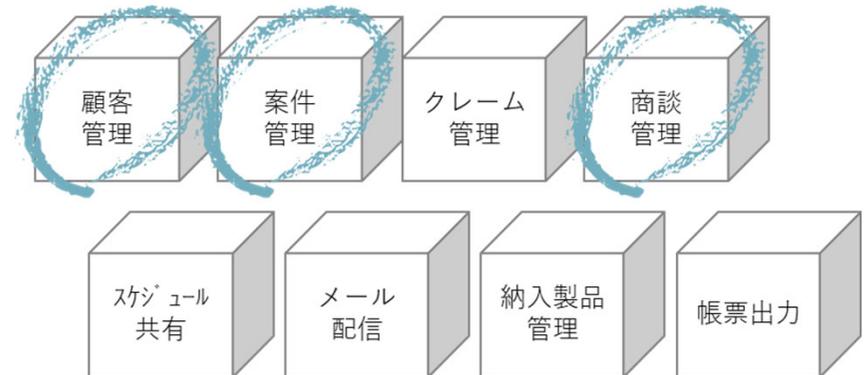
- ✔ 初めてSFA/CRMを導入する
- ✔ 紙やExcelで営業管理している
- ✔ 正直、SFA運用に不安がある

- ✔ ITツールの定着に自信がない
- ✔ 営業企画やシステム部門がない
- ✔ 手厚いサポートをしてほしい

従来のSFA



Ecrea



こんなに機能があっても使いこなせない・・・
使わない機能の分、安くしてほしい・・・



必要な機能だけを選ぶから安い！
そのうえ、画面もシンプルだから使いやすい！

圧倒的な実績と経験を誇るサポートメンバー



エクレアラボ セールス兼導入サポート担当
高山 恵一（たかやま けいいち）

300社超のSFA/CRM導入実績を誇る。顧客企業の営業課題をITに落とし込み、容易な運用で短期的に課題を解決することに定評がある。



エクレアラボ セールス兼導入サポート担当
大川 直哉（おおかわ なおや）

営業コンサルティング会社、システム開発会社を経てエクレアラボに加入。コンサル時代には述べ200社の中小企業にてSFA/CRMの導入に携わる。

企業文化に合わせて情報共有のスピードをアップ



顧客の全てを一元管理

これからの時代の営業価値は**顧客以上に顧客のことを知っていること**です。

そのために顧客対応内容は部門の垣根を越えて一元的に管理しなければなりません。

EcraはSFA/CRM業界の**常識を破る価格とサービス**で顧客管理をサポートします。



対応スピード&品質アップ

システム上で日々の商談を共有することが出来ます。

それはすなわち、いつでも**営業活動に対してアドバイスを送ることが可能になる**ということです。

社員全員のノウハウを結集した顧客対応の実現をサポートします。

チーム営業スタイルの実現をサポートする見込管理



売上目標達成をアシストする 見込管理表

目標達成のために「あと、いくら販売する必要があるのか」ということはもちろんのこと、

- ・どの顧客に
- ・どれくらいの規模（金額）の商談で
- ・どんな提案をしているのか

を鮮度良く把握することが出来ます。

営業個人の力ではなく、営業チームの知恵を結集させ、目標を達成することをEcreaがアシストします。



受注・失注要因を分析し 営業力をベースアップ

Ecreaは今、**提案中の案件（商談）を受注するための作戦会議ツールの側面**を持つ一方で、営業社員の過去の商談過程、受注（失注）傾向、案件内容などを抽出することができます。

これにより**営業社員それぞれの強み、弱みを細かに把握**することができ、営業社員に**最適な顧客や案件を振り分けたり、改善すべき営業スキルの明確化**が可能となります。営業チーム全体営業水準の底上げをサポートします。

営業生産性を劇的に高めるメール活用



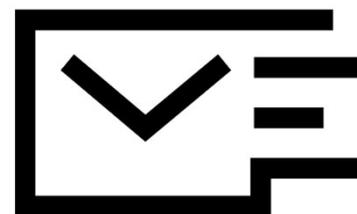
クリック通知で見込客のニーズを素早く察知

見込客や取引先に対してメールで新商品やイベントの案内をする時、それらの案内URLをEcreaで生成することができます。見込客がそのURLをクリックした際には営業担当者に通知が届きます。

(※クラウド版限定機能です)

これはつまり、**見込客が少なからずの興味をその商品（もしくはイベント）に持っている**ことを意味します。

営業パーソンが電話など口頭コミュニケーションを行わずして、**顧客ニーズを察知できるようになる**のです。



見込客を育てる一斉配信メール

営業とは信用を積み重ねる活動です。信用が顧客の期待と同等、それ以上になった時に購買行動を起こしてくれます。

今の時代、見込度の低い顧客に対して、メールでノウハウなど情報を発信し、信用を獲得することが営業において重要度の高い活動といえるでしょう。

Ecreaでは**登録された顧客情報に対して一斉メールやステップメールを配信することができる**ので、情報発信をすぐに取り組むことが可能となります。

顧客情報（ベースシステム）



名刺管理アプリ
からCSVで取込可

▼顧客情報

顧客名	株式会社宇佐美物産	顧客名かな	うさみぶっさん
顧客ランク	そのうち客	業種	製造業
きっかけ	HP問合せ		
郵便番号	111-2222		
住所	東京都新宿区新宿1-2-3		
電話番号	03-1111-2222	FAX番号	03-1111-3333
URI	http://ecrea.co.jp/	資本金	2000円
決算月	12月	自社担当者	山田 太郎
出入りの競合	A社	ニーズ	名刺/パンフレット
添付ファイル	御見積書（宇佐美物産様）.xlsx		
備考			

顧客基本情報

任意で追加が可能な
オリジナル項目
※ファイル添付も可

指定した条件で
顧客情報をリスト化

CSVでの入出力が
可能

検索条件: 顧客名 OR 顧客ランク 業種 製造業 きっかけ 自社担当者 出入りの競合 A社 ニーズ パンフレット/チラシ

顧客名	顧客ランク	出入りの競合	ニーズ	未訪問期間
株式会社IZUMISAWA	新規客	A社	パンフレット/チラシ	494日
井手口テキスタイル株式会社	過去取引先	A社	パンフレット/チラシ	
株式会社宇佐美物産	そのうち客	A社	パンフレット/チラシ	494日
株式会社NIWA	そのうち客	A社/C社	パンフレット/チラシ/WEB	49日

顧客名	顧客ランク	業種	きっかけ	郵便番号	住所	電話番号	出入りの競合	ニーズ
株式会社IZUMISAWA	新規客	製造業					A社	パンフレット、チラシ
井手口テキスタイル株式会社	過去取引先	製造業	その他				A社	パンフレット、チラシ
株式会社宇佐美物産	そのうち客	製造業	HP問合せ	111-2222	東京都新宿区	03-1111-2	A社	パンフレット、チラシ
株式会社NIWA	そのうち客	製造業	紹介	111-0101	東京都新宿区	03-9876-5	A社、C社	パンフレット、チラシ、WEB

顧客情報では、住所や電話番号などの基本となる情報の管理が出来ます。
管理項目は自由に追加や削除などが可能です。

また、社内に保有している顧客リスト等はCSV形式のファイルで一括取り込みも可能です。

顧客別活動履歴（ベース＋活動）

▼顧客別活動履歴

日時	顧客名	担当者	ステータス	部署	担当者名
2015/03/02(月) 09:00~09:05	株式会社青井物産	青井 健太/総務部/課長	TEL 達成	東京本社 - 営業部 - 営業1課	山田 太郎
内容 次回提案アポの日程調整。 12日17時で確定。 スケジュール空いていれば、部長も同席するとのこと。					
2015/02/23(月) 12:57~12:57	株式会社青井物産	青井 健太/総務部/課長	案件商談	東京本社 - 営業部 - 営業1課	山田 太郎
内容 複合機のリース切れに向けた提案。 いくつかの異なる視点の機械を提案したが、今後はセミナー実施回数が増えるとのこと、 どうも現行機器の印刷スピードに少し不満がある様子。 コストよりも印刷スピードを重要視しているため、多少高くても検討の余地がありそう。 今回は印刷スピードの部分にフォーカスした提案も持ってくる。					
添付ファイル 青井物産様ご紹介資料.pptx					
2015/02/04(水) 09:00~12:00	株式会社青井物産	青井 健太/総務部/課長	初回訪問	東京本社 - 営業部 - 営業1課	山田 太郎
内容 2015年6月末でリース切れする機械について情報収集。 まだ入れ替えるか再リースするかどうかは決まっていない。 現状を踏まえた最新の機械の提案を次回させて頂くことに。					

登録された活動報告は顧客別に時系列で自動的に蓄積されていきます。

この情報は**営業担当者**にしか獲得・蓄積できない**情報資産**です。

この情報資産を社内の誰もが見ることで顧客の個別事情を把握することができます。

この顧客情報の社内共有により

「さすがだね！営業担当者以外でもウチのこと、よくわかってるね！」という**全社的な顧客対応**を実現します。

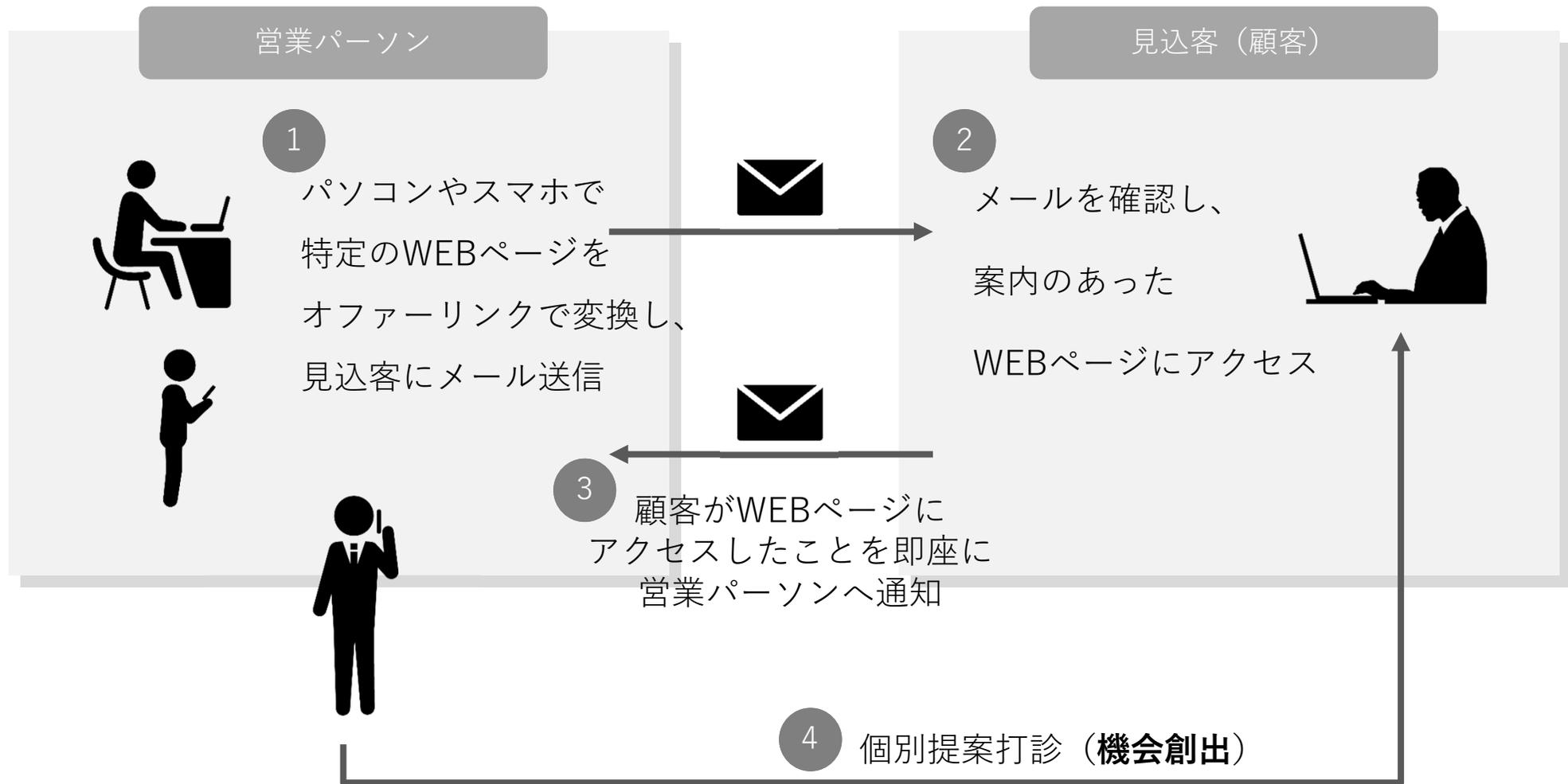
はじめに

目的別活用イメージ

具体的な機能の紹介

ご利用までの流れ

ニーズ察知（ベースシステム）



特定のwebページを案内する際、見込客専用のURLを発行する機能です。※クラウド版限定機能
見込客が発行した独自URLをクリックすると、営業担当者にEcrea内もしくはメールにてクリック通知が届きます。

営業担当者は見込客のニーズをいち早く察知することが可能となります。

▼活動情報

日付	2016/01/29(金)	社員	倉田 秋子
活動一覧	日付/時間	目的/タイプ/次のス...	顧客/顧客社員
詳細	01/29(金) 10:00~10:30	2回目面談	株式会社ファビオ 丹羽 大樹/総務部/課長
内容	同社のシステム周りを管理している丹羽課長と面談。 ファイルサーバーのリプレースを検討しているというので、次回、バックアップを考慮したサーバー提案を行うことに。		
実施内容	01/29(金) 13:00~13:15	コメント入力	
内容	今野さんの紹介で訪問するも、急きょクレーム対応が入ってしまい、改めてスケジュール調整することに。		
01/29(金) 16:00~17:00	定期訪問 (キーマン)	株式会社Patrick 田中 三郎/総務・経理部/部長	
内容	久々に訪問。 売上が悪く、来期は予算縮小が濃厚だとか。		

営業社員の活動情報は

- ・活動単位
 - ・日報単位
- など通知する範囲を指定することが可能

▼コメント入力例

01/29(金) 13:00~13:15	初回面談	株式会社ZUMISAWA 泉澤 雅子
内容	今野さんの紹介で訪問するも、急きょクレーム対応が入ってしまい、改めてスケジュール調整することに。	
1 山田 太郎 いいね!	2017/05/19(金) 14:02	
良い商談になったようですね! 提案書●●に対する先方の反応は怎么样了か!?		

活動情報は活動単位・日報単位でマネージャーなど上司や同僚への通知が可能です。活動情報に対してコメントを入力することができるので、重要な商談内容やクレーム対応に対して、素早く経験豊富なマネージャーのアドバイスを注入することができますようになります。

案件情報共有（案件トッピング）

▼見込管理表

見込管理表 検索

条件 × 条件クリア

出力タイプ 案件ランク/期間

期間 2015/06 6ヶ月 受注予定日 集計対象 受注金額

担当部署 🔍

自社担当者 🔍 東京本社 - 営業部 - 営業1課 × 🔍 🔍 自社担当者(サブ)を含む

案件ランク 🔍 選択

一覧 グラフ

案件ランク	2015年06月		2015年07月		2015年08月		2015年09月		2015年10月		2015年11月		合計	
	受注金額	件数	受注金額	件数	受注金額	件数								
O: 受注	1,900,000	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,900,000	2
A: 当確	3,350,000	2	900,000	1	0	0	0	0	0	0	0	0	4,250,000	3
B: 有力	300,000	1	800,000	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1,100,000	2
C: 見込	0	0	0	0	3,800,000	3	1,200,000	1	0	0	0	0	5,000,000	4
D: ネタ	0	0	0	0	0	0	0	0	2,500,000	1	120,000	1	2,620,000	2
X: 失注	1,200,000	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,200,000	1
[未設定]	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	6,750,000	6	1,700,000	2	3,800,000	3	1,200,000	1	2,500,000	1	120,000	1	16,070,000	14

▼予算対比表（グラフ表示）



案件（商談）情報は見込管理表、予算対比表などの表やグラフに情報を集約して表示することが可能です。これにより**売上目標に対しての現状を素早く察知**することが出来るようになり、また、**目標達成のために注力すべき案件を見定める**ことをサポートします。

クレーム管理（カスタマーボイストッピング）

▼顧客別要望・クレーム一覧（例）

顧客 - 株式会社宇佐美物産

詳細 顧客社員 活動履歴 案件 カスタマーボイス メッセージ ToDo

一覧 3件 + 新規 CSV出

登録日時	顧客	タイプ	要望・クレーム分類	優先順位（要望時）	対応完了
2015/07/16 15:37	株式会社宇佐美物産	クレーム	〇〇システム関連	最速対応（今期中	
2017/04/18 10:49	株式会社宇佐美物産	要望	◇◇サービス関連	来期以降対応	
2017/04/18 10:53	株式会社宇佐美物産	要望	消耗品関連	当面横置き	

宇佐美物産という顧客から届いたこれまでの要望やクレームの一覧

クレーム対応経緯や指示（コメント）が残せます。

カスタマーボイス - 2015/07/16 クレーム

登録日時	2015/07/16 15:37	タイプ	クレーム
顧客	株式会社宇佐美物産	顧客社員	大森 耕太郎
要望・クレーム分類	〇〇システム関連	優先順位（要望時）	最速対応（今期中）
対応完了		完了日	
自社担当者		内容	シユレッターA-887の調子が前回のメンテ以降悪いとのこと。
添付ファイル			
備考			
通知先			

コメント

1 山田 太郎 2017/04/18(火) 10:47
まずはSEに現地診断をおこなってもらうよう依頼済。

2 逸藤 康人 2017/06/22(木) 14:07
確認してきました。部品交換で改善が見込めそうなので、来週24日に再度伺って、交換してまいります。

顧客からのクレームや要望を、顧客別・製品分類別・クレーム内容（要望内容）別・対応状況別に管理することが可能です。

クレーム対応の改善や製品改善に必要なナマの声を蓄積・管理する際に役立ちます。

▼プロダクト情報

プロダクト - 更新				更新	キャンセル
プロダクトID	2				
製品名	MFP306	製品種別	複合機		
顧客	株式会社青井物産	顧客社員	青井 健太		
納入企業	<input checked="" type="radio"/> 自社 <input type="radio"/> 他社				
リース開始日	2015/04/01	リース期限	2020/03/31		
金額	1500000 円	自社担当者	山田 太郎		
自社担当者(サブ)	<input type="button" value="戻る"/>				
備考	<div style="border: 1px solid gray; height: 80px;"></div>				
添付ファイル	<input type="button" value="参照..."/> <input type="button" value="ダウンロード"/>				
作成日	2015/04/06 12:16	作成者	山田 太郎		
更新日	2015/05/14 11:20	更新者	山田 太郎		

顧客に納めた製品や提供しているサービスの契約情報等の管理が出来ます。

リースや契約期限の近づいた際の通知や、納入製品別の活動履歴の参照も可能です。
 さらに、競合が納入している製品情報を登録することで**リプレイス商談のきっかけ作り**
にも活用出来ます。

一斉メール・ステップメール（メール配信トッピング）

▼一斉メール配信

メール配信 - 登録

メール配信名* セミナー参加お礼メール

メール配信種別 (選択)

配信状況

配信メールアドレス [システム共通アカウント]

送信元アドレス yamada@aaaa.co.jp

送信元表示名 山田 太郎

配信先* 自由選択 リスト利用

追加 一覧表示 ※配信先を削除したい場合は、一覧表示から削除してください。
該当件数: 0件

配信タイプ 一斉メール ステップメール

予約配信: 2015/05/28 08:00 すぐに実行

作成者

更新者

作成日

目 配信メール内容

件名* \$ {顧客社員・苗字}様 セミナーにご参加いただきありがとうございます

本文* \$ {顧客名} \$ {顧客社員名}様

お世話になっております。大川です。
昨日は弊社セミナーにご参加いただきましてありがとうございます。

セミナーの内容が1つでも何か\$ {顧客社員・苗字}様のお役に立てる内容であれば嬉しい限りです。

今後ともどうぞ宜しくお願い申し上げます。

添付ファイル 参照... 添付

お客様名などを顧客情報の特定項目を挿入

資料を添付することも可能

▼ステップメール配信

ステップメール - 詳細

ステップ名	セミナー当日用	配信日付	0日後
初日	本日はありがとうございました		
3日後	実践されていますか？		
7日後	先日はありがとうございました。過去弊社のセミナーに参加7日後には実際に成果にいらっしゃいます。その方を事例として...		

ステップ名 セミナー3日後 配信日付 3日後

ステップ名 セミナー7日後 配信日付 7日後

内容 \$ {顧客名} \$ {顧客社員名}様

内容 \$ {顧客名} \$ {顧客社員名}様

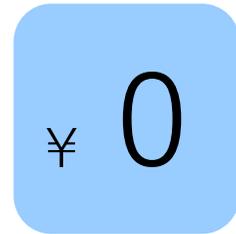
内容 お世話になっております。大川です。 \$ {顧客社員・苗字}様に弊社セミナーにご参加いただいたから1週間が経ちますが \$ {顧客社員・苗字}様の活動においてお伝えした内容がお役に立ちましたでしょうか？

正直申し上げますと・・・
・確かにやらねばならないのだが・・・
・なかなか時間がなくて行動に移せない・・・
といったお悩みを持たれて実行できない方がいらっしゃることも事実です。

Ecraに登録した顧客情報に対してメールを一斉配信・ステップメールのいずれかで送信することが可能です。メール文には、企業名、お客様氏名などを登録した顧客情報から自動で挿入するため、OnetoOneマーケティングのようなメール配信が可能です。

メール活用により見込度の低い顧客群に対しても定期的なアプローチを容易に続けられることから、継続的なリード獲得をサポートします。

ご利用価格



初期費用
無料！



1ライセンス
からご利用可



契約期間の
縛りなし！

機能	価格（1名）	機能詳細
初期費用	無料	—
Ecreaベースシステム	1,000円	顧客管理、オファーリンク
活動トッピング	500円	活動共有、活動履歴管理
案件トッピング	500円	案件管理、見込管理・予算対比表
カスタマーボイストッピング	500円	クレーム・要望情報管理
プロダクトトッピング	500円	導入製品・保守情報管理
メール配信トッピング	500円	一斉メール配信、ステップメール

※システム導入サポートはご希望内容に応じて3万円～から提案致します。（必須ではありません）

※**オンプレミス（買取）版もご用意しております。**

ご利用例

ケース①

営業10名、営業マネージャー、社長にて営業マンの日々の活動内容を共有し、案件（商談）情報を管理したい場合

製品名	数量	単価	金額	備考
初期導入費用			0円	
月額費用				
Ecreaベース	12	1,000	12,000円	顧客管理機能
活動トッピング	12	500	6,000円	提案内容など活動情報共有機能
案件トッピング	12	500	6,000円	案件（商談）管理機能
合計			24,000円	月額費用合計

ケース②

営業20名、マネージャー3名にて営業マンの日々の活動内容を共有したい。

また営業マンが顧客に納入した機器をメンテナンス部門（3名）にて管理して適切な対応を行いたい。

製品名	数量	単価	金額	備考
初期導入費用			0円	
月額費用				
Ecreaベース	26	1,000	26,000円	顧客管理機能
活動トッピング	23	500	11,500円	提案内容など活動情報共有機能
プロダクトトッピング	3	500	1,500円	納入した機器の設置日や保守期限を管理
合計			39,000円	月額費用合計

コーディネート型SFAゆえの圧倒的な価格メリット

数あるSFAから何故、Ecreaが選ばれるのかと言いますと、それは「**リスクが最低限である**」という点にあります。

- 導入にかかる費用が必要機能分だけ = 導入コストが最低限
- 部署や役職に応じて機能の選択が可能 = 導入コストが最低限
- 機能が絞られているため画面がシンプル = 定着リスクが最低限

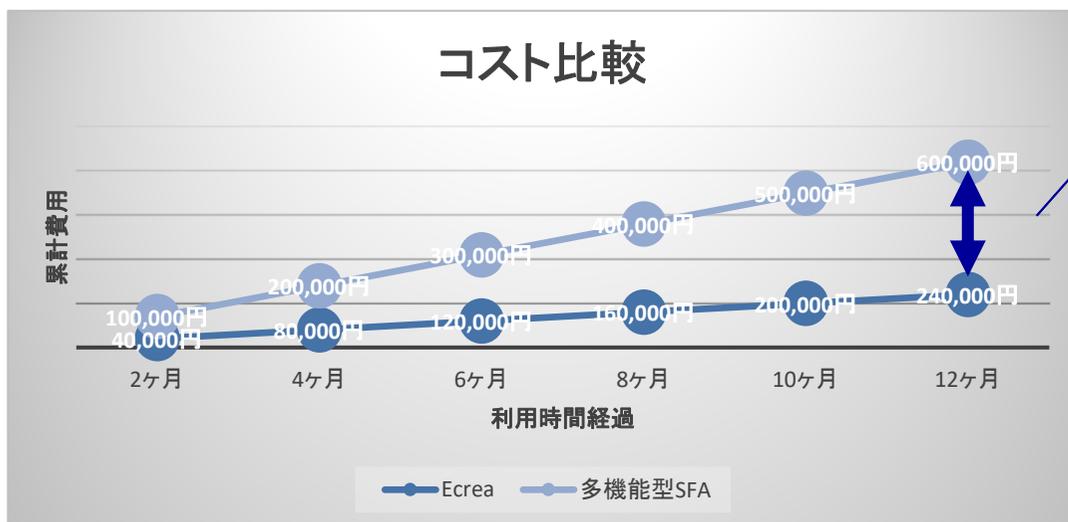
具体的な費用リスクの比較

営業10名の会社で、日々の営業活動の情報と見込案件の共有・管理をしたい場合・・・

多機能型SFA (1ライセンス：5,000円) と

Ecrea (1ライセンス：2,000円) で

想定費用を比較してみると・・・



多機能型SFAとEcreaでは、1年経過時に**36万円（Ecrea累計費用の倍以上）ものコスト差**が生じます。

業界唯一の独自サービス

Ecrea Thanks Program (エクレア サンクス プログラム)

継続して年間保守、クラウドサービスにご契約頂いているユーザー様の保守料金、クラウドサービス月額利用料を割引致します。

割引率は1年ごとに3%ずつ増加し、最大で15%まで割引致します。(以降、割引率は増加せず、15%の割引率が適用されます)

ETPランク	継続契約年数	優遇内容
ダイヤモンド	5年以上	年間保守・月額利用料を15%割引
プラチナ	4年以上5年未満	年間保守・月額利用料を12%割引
ゴールド	3年以上4年未満	年間保守・月額利用料を9%割引
シルバー	2年以上3年未満	年間保守・月額利用料を6%割引
ブロンズ	1年以上2年未満	年間保守・月額利用料を3%割引

さらに、弊社ホームページや各種販促用資料にて、インタビュー式導入事例掲載にご協力頂けるユーザー様は利用年数に関わらず、保守料金、クラウドサービス月額利用料を5%割引致します。

つまり、**ダイヤモンドランクで導入事例掲載ユーザー様は合計で20%の割引！！！！**

運用開始までの流れ

導入目的の洗い出し IT化対象業務の設定

- ・ 導入目的の設定
- ・ SFA/CRM導入の成果指標の設定
- ・ システム選定責任者（プロジェクトメンバー）の任命

メーカーへ問合せ デモや詳細説明

- ・ メーカーへ資料請求
※3~4社程度をオススメします。
- ・ デモや詳細説明を依頼
- ・ 必要機能に関する比較表を作成（※1）
- ・ 個別提案書や見積書を照会
- ・ トライアルを実施（※2）
- ・ 最終ジャッジ



動画「メーカー営業に尋ねるべきこと」公開中！

ご発注 導入準備

- ・ ご発注
- ・ 管理項目の設定
- ・ 導入目的や成果指標の策定
- ・ ご利用者（営業社員）へ操作説明会実施
- ・ 運用スタート

エクレアラボでは、このフェーズから貴社に合ったSFA/CRM選びをお手伝い致します。

※1 SFA/CRMの機能比較シートのテンプレートを用意しております。

※2 SFAご検討時の注意事項としては**トライアルを気軽に始めないこと**です。

営業業務を改善するシステムのため、1ヶ月のトライアルでは中々効果を感じられることは少なく、「なんだか面倒くさそう」というマイナス印象のみを覚えてしまうケースが少なくありません。ご検討最終段階でシステムの操作感のみを検証することを目的としたトライアルを推奨します。

開発会社 会社概要

会社名 : 株式会社エクレアラボ

設立 : 2014年1月21日

代表 : 高山 恵一

事業所 : 東京都品川区大井1-6-3-3F

TEL : 0120-954-616

FAX : 03-6867-0604

経産省認定SMEサポーター



Smart SME Supporter

【代表者プロフィール】 代表取締役 高山 恵一

大学卒業後、営業コンサルティング会社にて、中堅・中小企業に対して、主にITを活用した営業コンサルティング職に従事。

その後、システム開発会社にて、自社開発パッケージソフトの事業責任者として、マーケティング戦略、営業戦略、人材戦略など事業部全体の活動に従事することで、これまでコンサルタントとして培ってきた外部の視点だけでなく、一企業の事業責任者としての企業内部の視点も経験。

笑顔をもっとにビジネスライフを送る中で、多くのビジネスパーソンがワクワクするようなサービスを提供したいと想い、2014年エクレアラボを設立。



営業に携わる人がワクワクしながら
お客様にも喜んでもらえる営業活動
の実現をサポート