

Ecrea 商談事例 No.3

< Ecrea導入企業概要 >

社名	F社
業種	製造機器卸売業
従業員規模	30～50名未満
エリア	東京

Excelでの案件管理に 限界を感じていた企 業が一目惚れ！

受注内容

商談単価：1,070,000円（年間） 訪問回数：2回
受注内容：Ecreaクラウドサービス（ベース+活動）
SFA導入コンサルティング

商談経緯

きっかけ

1. 情報システム部のマネージャーが、Excelで管理していた案件管理シートを置き換えるべくシステムを探していた。システム化によるステップアップとしてSFAを紹介し、アポを獲得。
2. 営業マネージャー、仕入マネージャー、システムマネージャーなど運用のキーマンに対してデモを実施。商談後、見積を提出し、社長に共有して頂く。
3. 後日、社長プレゼンを実施。その場で口頭内示を頂く。



商談ポイント（こんな企業いませんか？）

営業社員を抱えるあらゆる業種、企業規模で・・・

- 顧客、営業管理にExcelをご利用されていませんか？Excelよりも有効に、簡単に活用できる話題のソフトを一度見てみませんか？

楽チンな案件・営業管理をたった1000円～で実現！

社内の情報共有にてExcelをヘビーユーズしている会社にはドンピシャ！
EcreaはExcelからシステム化する際にピッタリなITツール