

# シンキングリードと弊社サービスのご紹介

---



ThinkingReed SMART BUSINESS

# シンキングリードの事業紹介

シンキングリードはシステムありきではない業務改革のコンサルティングからスタートしました。そこで得た知見を活かし、道具としての情報システムの最適解としてOSS（オープンソースソフトウェア）を活用したシステム導入、コンサルティング、開発の事業も展開しています。

## ◆コンサルティング事業

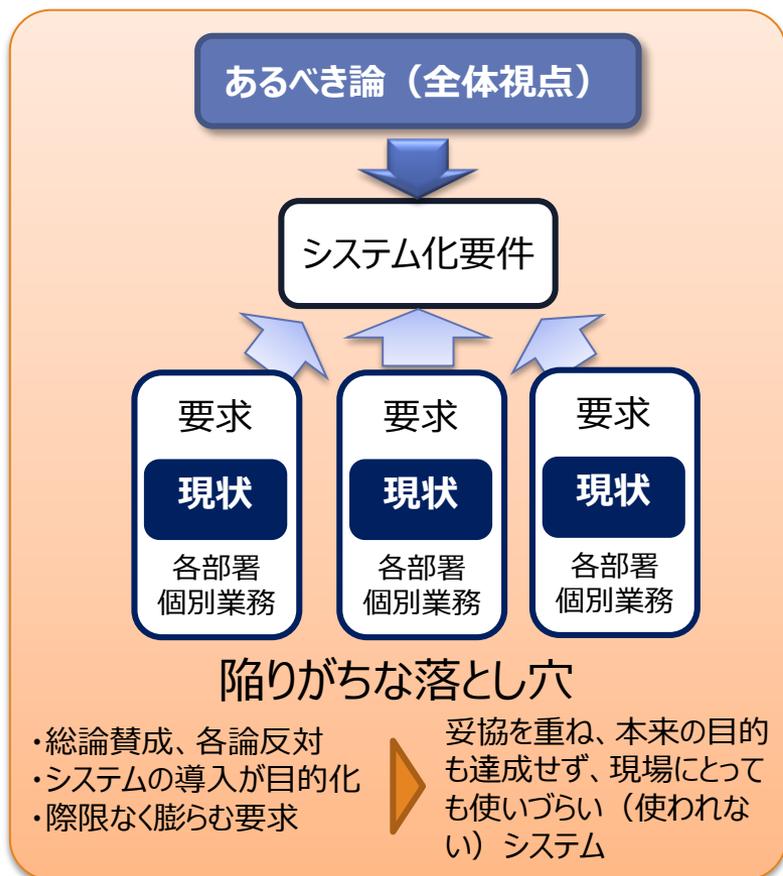
- 営業の生産性向上
- 保守サポート・小規模コールセンターの改善
- 顧客情報管理の最適化
- 非製造部門の業務効率改善

## ◆ソリューション事業

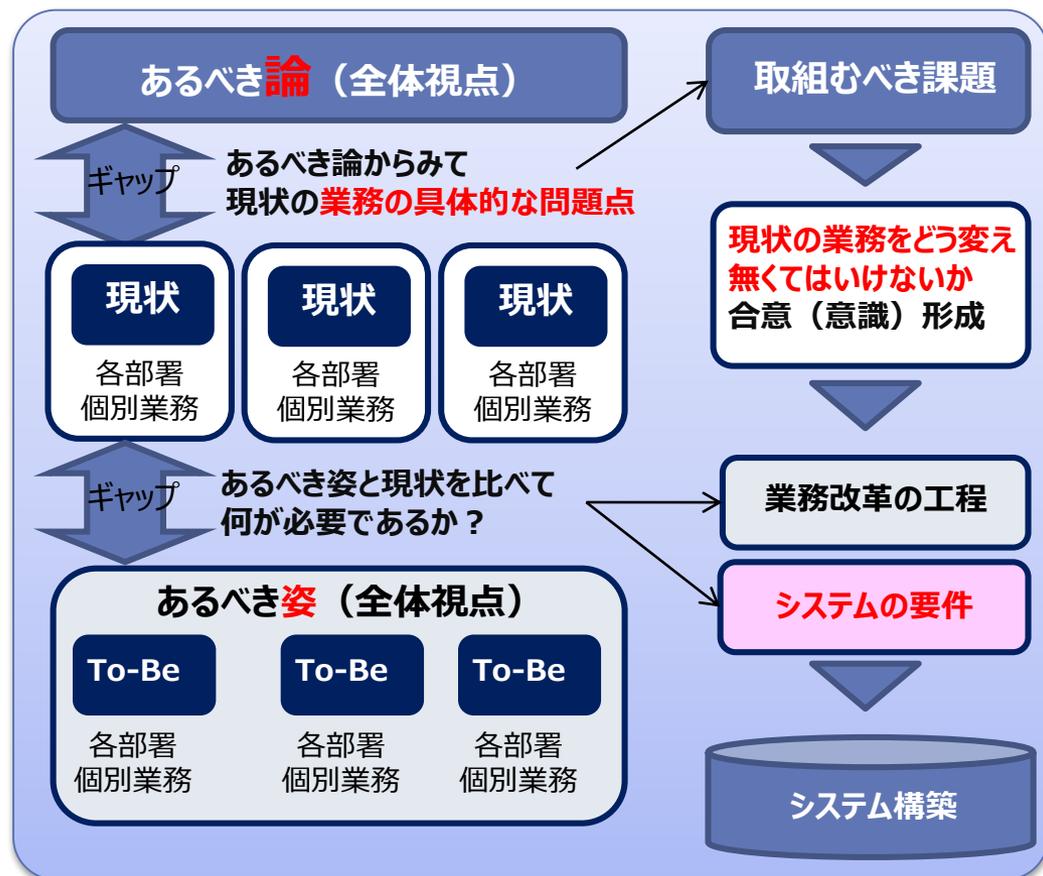
- CRM・SFAソリューション
- コールセンターソリューション

# 基本的な考え方

最初にツールの選定や、システム化要件に取組むと失敗するリスクが高い(落とし穴に嵌る)



今の業務のやり方をどう変えるか？を主眼に置き、最初に道筋を描くことで、システムに求めることも明確になる(結果的にシステム構築コストを抑えることができる)



「現状の業務をどう変えるか？」がまずあって、その実行（業務改革/改善）と支える仕組み（システム）の構築をセットで進めるのが本筋

# コンサルティングテーマ①

## 営業の生産性向上

---

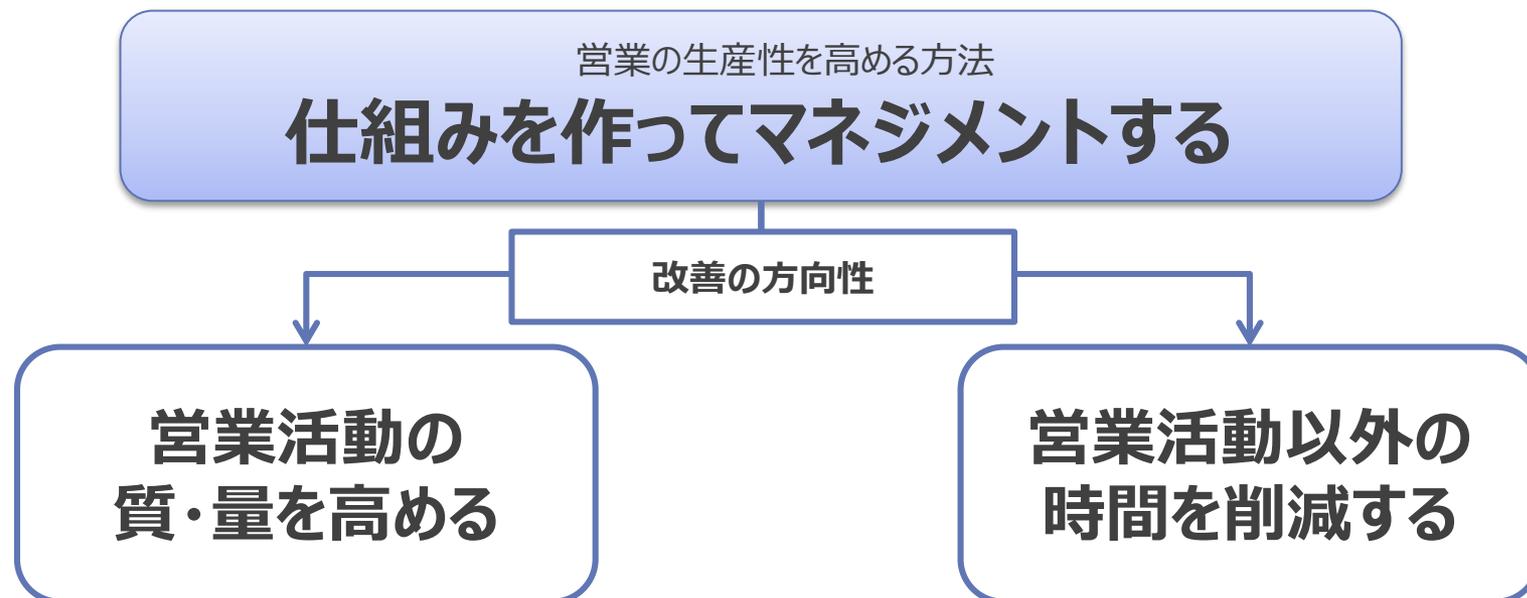
# 営業の生産性向上

## ➤ 営業現場で起きている問題

「組織で戦えていない（個人商店の集まり）」、「顧客や案件の情報が適切に管理されていない」、「行くべき顧客に行けてない」、「行くべきタイミングに顧客に行けてない」、「営業が社内にいる時間が多い」・・・生産性が上がらない営業組織ではどこも似たような問題が指摘されます。

## ➤ やるべきことは分かっている？

営業活動の量や質を高める、あるいは社内にいる時間を減らすことが必要ということはすぐにわかりますが、営業マン一人一人に直接その働きかけをしたり、あるいはトップセールスのやり方を伝授するという方法では上手くいきません。そもそのマネジメントのやり方が属人化しているからです。まずはマネジメントのやり方を統一して仕組み化する事が生産性向上の第一歩となります。



# 営業活動以外の時間を削減する仕組み作りの進め方

① 自社の業務プロセス・業務フローを棚卸して、精緻化する



② 営業が対応すべき業務範囲を定義する



③ 実際の時間の使われ方を調査、数値化して実態を明らかにする



④ 営業事務のプロセス・フローの整流化に取り組む

1. 書類の整理、整頓／書類仕分け（廃止可能な書類/ペーパーレス可・システム化可能な書類等仕分け）
  2. 作業の定型化・マニュアル化
  3. ボトルネックの特定・平準化
  4. 情報を共有する（提案事例など）
- 提案・見積・受注・（設計/仕入/サービスデリバリ）・請求  
⇒ 2重入力の解消、情報受渡しの合理化（TO-BE業務フロー）



⑤ 仕組みの効果を検証し、修正や改善を施す

プロセス全体で現状を捉え直し、合理的な営業事務作業のプロセス／フローの仕組みを構築することで、営業活動以外の時間を削減することが可能となります

# 営業活動の質・量を高める仕組み作りの進め方

① 自社の活動や顧客、案件を棚卸して、精緻化する



② 共通言語化（ものさしを作る）



③ 計測の仕組み（作ったものさしで計る）



④ PDCAのマネジメントサイクルを定義する



⑤ 意識を変える、浸透させる

（システムを使うことの意識、浸透ではなく、新たに定義したマネジメントサイクルの意識、浸透を図る）



⑥ PDCAのマネジメントサイクルを実践する

営業個人の行動にフォーカスするのではなく、曖昧になっている（属人化した）マネジメントを再定義することで、営業活動の質・量を高めることが可能となります

# OSS（オープンソースソフトウェア）を活用した システム導入、コンサルティング、開発の事業

---

# F-RevoCRM

F-RevoCRMは、高機能なオープンソースCRMアプリケーションとして世界中で活用されているvtigerCRM（※）をベースに、日本の企業文化に合わせシンキングリードが独自にカスタマイズを行ったフリー & オープンな高機能CRMアプリケーションです。



（※） vtigerCRM

世界各地で280万以上のダウンロード実績があり、ユーザー主導によるローカリゼーションが行われています。英語のほかに、ドイツ語、スペイン語、ハンガリー語、スロバキア語などに多言語化されているほか、日本でもコミュニティによる日本語化のプロジェクトが活発に進められています。

# F-RevoCRMの特徴

**特徴 1** オープンソースでライセンス費用は不要

**特徴 2** オープンソースだからベンダーロックインとは無縁

**特徴 3** 大手CRMパッケージと遜色ない機能を有した「統合型CRM」

**特徴 4** 標準言語だからカスタマイズ（機能拡張）対応が低コスト！

# 導入・活用を支援するサービス

## F-RevoCRM 導入設定サービス

業務とF-RevoCRM標準機能のFit&Gapを行い、カスタマイズ要件定義およびF-RevoCRM各種項目設定など、F-RevoCRM導入をお手伝いします。

## F-RevoCRM カスタマイズサービス

カスタマイズ要件に基づき、スピーディーにカスタマイズします。

## F-RevoCRM 保守サービス

F-RevoCRM導入後も、運用をしっかりサポートします。

## F-RevoCRM 技術支援サービス

F-RevoCRMを自社でカスタマイズされたいお客様に対して、技術ノウハウをご提供するとともに、開発中に発生する疑問などにお答えします。

# シンキングリードと他社の違い

## 他社CRMパッケージベンダー

販売

ユーザー企業

目的：業務改善（例）  
（あるべき業務を描いた設計）

手段：システム導入  
（業務設計に基づいたシステム導入）

業務改善を実現したい



企業のニーズとベンダーの  
思惑が一致しない・・・。

自社商品を買って欲しい

他社(ベンダー)

自社  
パッケージ

- ・限定コンサル  
（自社パッケージありきのコンサル）
- ・限定開発  
（自社パッケージありきの開発）
- ・有償パッケージ提供  
（ライセンス費用発生）

## シンキングリード

支援

ユーザー企業

目的：業務改善（例）  
（あるべき業務を描いた設計）

手段：システム導入  
（業務設計に基づいたシステム導入）

業務改善を実現したい。



ユーザー企業とともに考え、  
ともに実現を目指す。

シンキングリード

- ・コンサル  
（ユーザーの業務設計・システム導入を支援）
- ・開発  
（ユーザー自社開発、システム構築を支援）
- ・サービス提供  
（ライセンス費用ゼロ）

F-Revo CRM Suger CRM Excel ...etc

数あるツールの中でユーザー企業の業務に最適なツールを選択することが重要  
F-RevoCRMは推奨しますがあくまでツールの一つに過ぎません。

シンキングリードはツールの販売はしません  
お客様の目的達成を支援するサービスを提供します！