

クラウド実践テーマ：顧客満足度の向上、従業員満足度の向上、業務効率の改善

業種：学術研究・専門・技術サービス業（広告代理店）

企業名：株式会社マックスヒルズ（大阪府大阪市）	【従業員数：15名】
クラウド実践により15人の中小企業が新規事業でゼロから市場を創出	

1 経営課題

- ・自社アプリの認知度が低いため、限られたリソースの中で認知度を向上させる。
- ・見込み顧客等への営業人材の集中、営業ノウハウの共有による営業の生産性を向上、請求書作成作業に伴う会計の追加作業を削減し、会計の生産性を向上する。
- ・社員採用に向けて柔軟な働き方を提供する。

2 クラウド実践による課題解決

- ・顧客へのマーケティング活動を行うマーケティングオートメーションを導入した。
- ・高確率で商談化する顧客ヘリソースを投下するため、営業AIを導入した。また、営業の活動模様（電話や商談での話法等）を社内で共有した。
- ・基幹システムとSFA/CRMと連携する会計サービスを導入した。
- ・テレワークを導入するためテレビ会議システムと勤怠管理システムを導入した。

3 導入したクラウドサービス（導入期間：4年）

- ・株式会社セールスフォース・ドットコム Pardot（認知度向上）、アインシュタインリードスコアリング、アインシュタイン商談スコアリング（顧客との商談精査）
- ・株式会社 RevComm MiiTel（営業と会計の生産性向上）
- ・ベルフェイス株式会社 bellFace（営業と会計の生産性向上）
- ・株式会社チームスピリット TeamSpirit（営業と会計の生産性向上）
- ・freee株式会社 freee for Salesforce（営業と会計の生産性向上）

4 課題解決に向けた組織運営

- ・マーケティング部門、インサイドセールス部門を設立。トップが全体戦略、マーケティング部門が社内CRM/SFAのカスタマイズを行う。使い方はインサイドセールス部門で仕組みの作成と活用の定着を行う。

5 実践事例の成果

- ・アポイントの獲得率は営業AI導入後に8倍。
- ・会計の生産性の向上により、会計業務時間の1/2、税理士費用の1/4が縮減。