

2023年8月3日
シンキングリード株式会社

売切り型ビジネスからサービス提供型ビジネスへ
シンキングリード株式会社、ビジネスモデル転換の考え方が分かる
ホワイトペーパーを無料公開



シンキングリード株式会社はビジネスモデル転換のための考え方が分かるホワイトペーパー「F-RevoCRM が提供する価値」を8月3日に F-RevoCRM サイト上に公開しました。どなたでも無料でダウンロードいただくことが可能です。

【ホワイトペーパーを無料でダウンロードする】

<https://bd.thinkingreed.co.jp/ma/document-frevocrm-provide-value>

■ ホワイトペーパーの概要

現在、顧客の価値観の変化や競合他社の増加を背景に、各社生き残りをかけ、ビジネスモデルを売切り型からサービス提供型へ転換する企業が増えています。

本ホワイトペーパーでは、サービス提供型ビジネスにおける顧客中心の業務プロセスの重要性とその効果について解説しています。さらに顧客中心の業務プロセスの中で F-RevoCRM がどのような効果をもたらすのかについても簡単な事例を交えてご紹介しています。

■ ホワイトペーパーの目次

1. CRM が求められる背景

- 2種類のビジネスモデル
- ビジネスモデル転換に伴う社内業務改善
- サービス提供型ビジネスに必要なのが CRM
- 顧客プロセスの見直しによってもたらされる効果

2. なぜ F-RevoCRM なのか

- F-RevoCRM とは
- 多様化、デジタル化する顧客接点に対応
- リード状態から受注後も管理できる顧客接点のフレームワーク
- CRM 導入にかかるコスト
- シンキングリードのワンストップサービス

3. システム導入について

- なぜシステム導入で失敗するのか
- システム導入の進め方

4. F-RevoCRM で出来ること

- 売切り型ビジネスから脱却できない企業の 7 つの特徴
- 顧客の基本情報から関連情報まで統合的に管理
- 会社全体での情報共有と脱属人化を実現
- スピーディーな顧客対応で顧客満足度アップ
- 顧客ニーズに合わせた接点手段により利便性向上度へ
- 請求書発行業務の効率化とペーパーレス化

■ F-RevoCRM について

F-RevoCRM は、マーケティング、営業、問合せ、販売管理などのお客様との接点が発生する社内業務の一連の流れを顧客情報に紐づけて一元管理できる顧客管理システムです。全部門で利用できる機能が搭載されていることに加え、他社の機能特化型システムとの連携も柔軟にできることから、部門ごとにシステムを導入する必要がなくシステムの運用コストを大幅に削減できます。

■ シンキングリード株式会社について

シンキングリードは「ビジネスをもっとスマートに。」をコンセプトとし、お客様の業務や課題から生産性向上のための最善策を見つけ出し、システム導入を中心に課題解決のご支援を行っています。

【会社概要】

会社名 : シンキングリード株式会社

所在地：東京都中央区日本橋人形町 1 丁目 11 番 2 号 川商ビル 8 階

代表者：金丸 隆

設立：2008 年 7 月 28 日

■ お問い合わせ先

シンキングリード株式会社

担当：福田・中迫

E-mail：info@thinkingreed.co.jp

TEL：03-6661-6801（受付時間 10:00-18:00 ※土日祝日を除く）