

「ABookBiz」が営業活動を加速し医療従事者の信頼を獲得
「Sales Cloud」と連携し正確な営業活動管理も可能に



お客様：スミス・アンド・ネフュー株式会社 様



利用製品・サービス

スミス・アンド・ネフュー株式会社は、当時導入していた、資料等のコンテンツを共有するためのアプリケーションに代わるものを探していた。より良い機能を持つこともさることながら、グループ会社の合併を見据えて、同様のアプリケーションを一本化していくために、将来的な拡張性も重視していた。その条件下で選定された「ABookBiz」は、外部システムの「Sales Cloud」と連携することで、営業活動の履歴を正確に把握できるようにし、さらに営業活動を円滑化させた。

お客様の課題

当時のアプリケーションより機能的に優れ、拡張性のあるものを導入したい。
グループ会社の合併に向けて、アプリケーションを一本化する必要がある。
クラウド環境で運用したい。
「Sales Cloud」との連携が可能なものを導入したい。

導入効果

タブレットを限定して安全にコンテンツ共有。
オフライン環境でも医療従事者に対してすぐに情報提供。
迅速な行動が可能になり、医療従事者からの信頼を獲得。
タブレットからの送信履歴を「Sales Cloud」に記録して、営業活動を円滑に。

導入の背景と課題

さらに良いもの、拡張できるもの
将来を見据えた選定が必要

スミス・アンド・ネフュー株式会社は、タブレットで資料等のコンテンツを共有するためのアプリケーションを探していた。同社は英国・ロンドンに本社を置く、160年以上の歴史を有するヘルスケアカンパニーの日本法人。販売先は主に病院。多忙な医療従事者らに対して短時間で的確に製品情報等を提供するには、持ち運ぶのに限度がある印刷物では難しい。そのため、すでに同種のアプリケーションを導入していた。

「(アプリケーションを) 変更するのであれば、さらに良いもの、将来的に拡張できるものになりたいと思っていました」。インフォメーションテクノロジー部・部長の廣岡努氏は振り返る。それまで提供されていた機能が使用できなくなるなど、アプリケーションの変更が急務だったという。また、当時は事業部が、スミス・アンド・ネフュー ウンドマネジメント株式会社、スミス・アンド・ネフュー エンドスコピー株式会社、スミス・アンド・ネフュー オーソペディックス株式会社と、別々の事業会社として独立していた。



インフォメーションテクノロジー部
部長 廣岡 努氏

「合併後、同様の機能を持つアプリケーションやシステムは一本化していく方向だった」（廣岡氏）。そのため、将来を見据えて選定する必要があった。

導入を決めた経緯

「社外流出防止」「オフライン利用」

さらに「コンテンツを組み合わせられる」ことが魅力的

選定にあたっての主な条件は「コンテンツの社外流出を防ぐことができる」「オフラインでコンテンツを閲覧できる」の2点。医療現場で使用するコンテンツは、手術シーン等が含まれるため、インターネット上に公開するのは難しく、限られた環境下で共有する仕組みが求められる。その点、「ABookBiz」はクラウド環境下でコンテンツを共有し、しかも使用デバイスを限定して、流出を防ぐ。また、医療現場はオフラインの場所が多い。「オフラインで使えるアプリケーションでないと導入する意味がない」（廣岡氏）。「ABookBiz」であれば、完全なクラウド環境をつくることができる。

さらに将来性という点で「ABookBiz」の「コンテンツを組み合わせられる」ことが魅力的だったという。「ABookBiz」は簡単な操作で資料に動画や音声などを組み合わせることができる。動きのある製品カタログ等をつくることができれば、営業活動はさらに効率化されるのだ。

導入時の状況と効果

すべての資料を「ABookBiz」に集約

医療従事者からの質問に対してすぐに情報提供

2017年2月から「社内トレーニングツール」「営業支援ツール」として「ABookBiz」の利用を開始。製品カタログ、勉強会資料、手術手技書、機器の取扱説明書をはじめとした医療情報に関わるすべての資料を「ABookBiz」に集約した。

最も利用されるのは「手術手技の動画コンテンツ」だという。社内トレーニングで利用するのはもちろんのこと、医療施設への製品紹介の際に医療従事者に見せることもしばしば。製品や、それをを用いる手術手技を多忙な医療従事者に対して効率的に紹介できることに優位性を見出したそうだ。「医療施設では、オフラインでも利用できることは必須要件。『ABookBiz』であればオフラインであっても、医療従事者からの質問に対してすぐに情報を提供できる。弊社の営業担当の役割には医療従事者の役に立つ情報を提供することも含まれる。それこそが、医療従事者からの信頼を得る“武器”になります」（廣岡氏）。



写真はイメージです

今後の活用

「ABookBiz」と「Sales Cloud」を連携させて営業活動を可視化

エージェンテックが機能追加で柔軟にサポート

さらに、営業活動を可視化するため、「ABookBiz」と、セールスフォース・ドットコム社の「Sales Cloud」との連携を進めた。タブレットで見た資料を医療従事者らに送る際、その履歴を「Sales Cloud」にも自動で送信する。「以前から営業活動管理ツールとして『Sales Cloud』を導入しているが、営業担当の報告内容は個人差があり、正確に状況を把握するに足りる情報ではなかった」と廣岡氏はいう。

この課題に関する相談を受けたエージェンテックは、他の契約者でも利用できるオプションとして、開発を行った。この機能追加により、営業担当の行動を正確に振り返ることが可能になり、その後の営業活動を円滑にする。「営業部門にとって『ABookBiz』と『Sales Cloud』は重要なツールとして位置付けている。その2つが融合することで、相乗効果が期待できる」と廣岡氏は満足そう。「（エージェンテックは）柔軟に協力してくれる。弊社がやりたいことを伝えたら、どうやってつくっていくのかを一緒に考えてくれた。製品の良さもさることながら、その姿勢も導入の決め手と言える」（廣岡氏）。

近年、「SalesTech」が脚光を浴びており、「ABookBiz」もまた「セールスイネーブルメントツール」として注目を集めている。営業資料や知識を集約することで、属人化を回避。若手の営業担当のスキルを底上げすることで営業効率を改善へと導く。「ABookBiz」は、営業活動を活性化して、売上を向上させるツールとして活躍の場を広げている。

※「Sales Cloud」は、米国セールスフォース・ドットコム社の商標または登録商標です。

2019年3月11日現在