

(様式1)

申込日

2017/8/18

ITC-OJT企業 申込書

企業名	創研Biz株式会社			
住所	〒162-0818 東京都新宿区築地町4番地			
代表者	(肩書)	代表取締役	(氏名)	櫻井勝信
電話	03(5579)2761		FAX	03(5579)2762
担当者名	島村一雄		E-mail	shimamura@sokenbiz.co.jp
業種	事務器販売・保守		従業員数	
創業年	1975年		資本金	50,000,000円
仕事の概要	・ドキュメントマネジメント ・オフィス環境改善 ・オフィス・サプライ用品販売			

業績	前々期	前期	直近	備考
売上				
経常利益				

現況	
課題	
支援への期待	

(様式2)

作成者 庄司敏浩

作成日

2017年8月18日

支援計画書

企業名	創研Biz株式会社
企業の課題（悩み）	Salesforceを導入して案件管理、顧客管理を実施しすることで自社のビジネスの状況を把握し、効果的なマーケティングにつなげたいと考えているが、現状、まったく機能していない。
支援による期待成果	適切な案件管理、顧客管理を行い、自社のマーケティングに役立てられるようになる。
支援概要	①本来行いたい案件管理、顧客管理の姿を明確にする。 ②現状の問題点（何ができていないのか）を明らかにする。 ③今後どのような取組みを行い、どのような仕組みを導入したらよいのかをアドバイスする。
成果物	上記の内容を含めたコンサルティング報告書

回数	支援日	曜日	開始時刻	終了時刻	支援内容	事前準備内容
1	9月	具体的な日程は、今後調整。			ニーズ分析	ニーズ分析のやり方に関する説明資料
2	9月				現状の問題分析	ニーズ分析結果の整理 問題分析のやり方に関する説明資料
3	10月				改善の方向性検討	問題分析の結果整理 改善の方向性検討のやり方に関する説明資料
4	11月				今後の具体的取組み検討	改善の方向性整理 具体的取組み検討のやり方に関する説明資料
5	12月				必要な仕組みの導入と改善のタイムスケジュール検討	今後の取組み整理 有用な製品・サービスの調査

参加条件等

1回のコンサルティング訪問時間；2～3時間

年内5回ほど時間を割けること（訪問日時は顧客と調整するので、それなりに調整可能な時間のあること）

Salesforceに関するある程度の知識があることが望ましい。（深い知識を求めるものではないので、Web等で自分なりに情報収集する程度の理解でも可）

OJTの特徴

こちらの考えを売り込むのではなく、あくまでも顧客のニーズを引き出し、整理してあげることが主眼。その中で、望ましいソリューションに関しては、こちらである程度の提案を行う必要がある。Salesforceで自分たちがやりたいことが実現できるのか、違うソリューションを導入した方がよいのかについて悩んでいるので、その点に関しては具体的な指針を示す必要がある。