

シチズンがテレワークのさらなる推進に向けて『Teachme Biz for Salesforce』を導入
～デジタルツールを活用した販売店との新たなコミュニケーションチャネルへの移行に貢献～

「マニュアル手順書ツールユーザー満足度調査」で No.1*¹を獲得したビジュアル SOP*² マネジメントプラットフォーム「Teachme Biz」（ティーチミー・ビズ）を提供する株式会社スタディスト（本社：東京都千代田区、代表取締役：鈴木悟史、以下「スタディスト」）は、シチズン時計株式会社（本社：東京都西東京市、代表取締役社長：佐藤敏彦、以下「シチズン」）が、全国の販売店との連絡や取引の効率化を図るデジタルツール「パートナープレイス」の活用を促すため「Teachme Biz」と「Teachme Biz for Salesforce」を導入し、訪問以外での販売店との新たなコミュニケーションチャネルを確立し、販売店の業務効率化やシチズンにおけるテレワークのさらなる推進に貢献していることを発表します。

■「持ち歩ける営業マン」を目指した「パートナープレイス」の効果

シチズンでは、2020年3月から全国の量販店や時計店などの販売店に対して、製品に関する問い合わせ、新製品ニュースや広告プランの共有、商品・販促品の発注や販売情報の管理も可能なダッシュボード機能なども備えたデジタルツール「パートナープレイス」を展開します。本ツールはSalesforceのB2B Commerceをベースに開発されており、販売店が求めるタイミングで多岐にわたる情報や業務にアクセスが可能なため、販売店の業務の効率化に大きく貢献します。

従来シチズンでは全国に広がる営業所を拠点として、日々営業スタッフが遠方も含め販売店の営業時間中に足を運び商談を行っていましたが、「パートナープレイス」が導入されることで、販売店の欲しいタイミングでよりタイムリーに求められる情報を届けることができ、販売店の満足度の向上につなげることが可能になりました。さらに、シチズン社員もリモート環境から販売店を支援することが可能となったため、テレワークを支えるツールとしても活用されています。

■シチズンによる『Teachme Biz』導入の背景

「パートナープレイス」の活用を進めるにあたり、依然として紙での資料を好まれたり、デジタルツールに不慣れな販売店に対しては、そのメリットや操作方法をわかりやすく説明することが必要でした。そこでシチズンでは、写真や動画によって簡単に標準作業手順書の作成が可能で、PCのみならずスマートフォンやタブレットなど、さまざまなデバイスから欲しい手順書にアクセスを可能とするプラットフォーム『Teachme Biz』を2019年11月に導入。「パートナープレイス」の開発を進めながら、効率よくお客様向けのわかりやすい手順書を揃えることができました。また、シチズン社員のSalesforceのさらなる活用定着を促すため、SalesforceとTeachme BizのAPI連携を可能にしたアプリ『Teachme Biz for Salesforce』も組み合わせることで、「パートナープレイス」を取り入れた新しい営業フローの早期確立と浸透を図っています。

関連事例:<https://biz.teachme.jp/casestudy/citizen-b2bcommerce/>

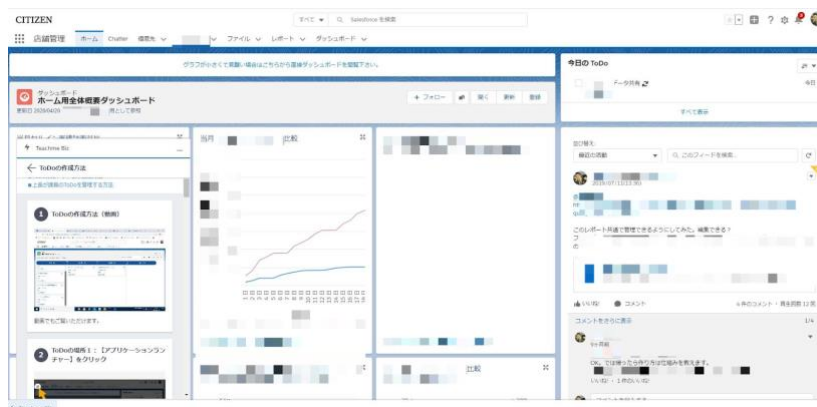


モバイルでパートナープレイスも利用できるよう Teachme Biz モバイルアプリで手順書を用意

■ 『Teachme Biz for Salesforce』 の活用方法

全国に多くの営業スタッフを抱え、営業活動に関する情報を主に Salesforce Sales Cloud で管理をしているシチズンでは、新入社員を含めた営業部門の社員は Salesforce の操作に習熟していることが求められます。シチズンでは、『Teachme Biz for Salesforce』を使って売上や販売実績の出力方法など基礎的な内容を、ビジュアルが中心でステップ毎の標準作業手順書として整備。作成した手順書は、Salesforce 上で表示される左下の『? Teachme Biz』 ボタンをクリックするだけで表示されるほか、Salesforce 上でタブを切り替えると、それに従って手順書も切り替わります。これによってシチズンの社員は、操作をしながら Salesforce の使い方や最新の業務フローをよりスピーディーに確認することが可能となり、業務効率の向上や社内の IT リテラシー向上、営業オペレーションの変革につながっています。

関連事例:<https://biz.teachme.jp/casestudy/citizen-for-salesforce/>



『Sales Cloud』の画面上で Teachme Biz による手順書が直接表示される

■今後の展開

シチズンでは、システム操作にとどまらない『Teachme Biz』が持つ情報共有プラットフォームとしての価値に着目し、属人的になりがちな営業力を明文化し、優れた営業手法やノウハウを社員間で広く共有する仕組みを作り上げる予定です。

■Teachme Biz について

クラウド型のビジュアル SOP マネジメントプラットフォーム「Teachme Biz (ティーチミー・ビズ)」は、企業の標準作業手順書の作成、管理を効率化することで、生産性を大きく向上させるソリューションです。手順書の作成時間を大幅に削減するだけでなく、人材育成効率化や顧客満足度の向上など、様々な成果が報告されています。2020年3月に発表された「マニュアル手順書ツールユーザー満足度調査」においては、ユーザー満足度、認知度、利用率の全ての項目で No.1 を獲得しました。利用料金は 1 社あたり月額 50,000 円（税抜）から。

<https://biz.teachme.jp/>

*¹ 2020年3月9日発表 (株)アイディエーション「マニュアル手順書ツールユーザー満足度調査」

*² SOP：標準作業手順書 (Standard Operating Procedures)

■Teachme Biz for Salesforce について

『Teachme Biz for Salesforce』は、Salesforce の社内教育・定着を簡単にし、多くのお客様が Salesforce の価値を享受できる環境を作り上げるべく、クラウド CRM・SFA (Sales Force Automation、営業支援システム) サービスである『Salesforce Sales Cloud』、『Salesforce Service Cloud』等の Salesforce 製品と『Teachme Biz』の API 連携を可能にしたアプリであり、2019年4月から提供しています。

Teachme Biz for Salesforce の利用価格

Teachme Biz の月額料金の 25% を追加すれば利用が可能です。例えば Teachme Biz の「ベーシックプラン」で Teachme Biz for Salesforce を利用する場合、月額総額は、125,000 円（税抜）からご利用できます。うち 25,000 円が Teachme Biz for Salesforce の利用料となります。

■株式会社スタディスト 会社概要

所在地：東京都千代田区神田錦町 1 - 6 住友商事錦町ビル 9 階

設立： 2010 年 3 月 19 日

資本金： 6 億 7,474 万円（資本準備金含む）

代表者： 代表取締役 鈴木悟史

事業内容： ビジュアル SOP マネジメントプラットフォーム「Teachme Biz」の開発、販売

ウェブサイト： <https://studist.jp/>



「伝えることを、もっと簡単に。」というミッションのもと、クラウド型ビジュアル SOP マネジメントプラットフォーム「Teachme Biz」を開発、販売。企業における情報伝達ロスをなくし、「知る、考える、創り出す喜びにあふれた、知的活力みなぎる社会をつくる」というビジョンを掲げるスタートアップ。

■報道関係者 お問い合わせ先

株式会社スタディスト

広報：森

電話：03-6206-9330

E-mail：pr@studist.jp