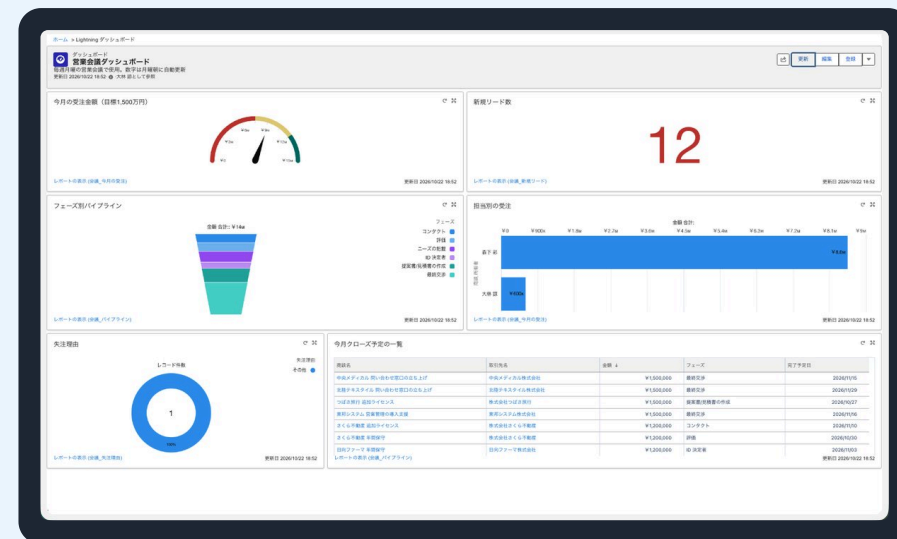


Salesforceの構築を、 60万円の定額で。

営業の進め方の整理から、項目・フロー・レポートの設定、メールや電話との連携、作ったあとの運用まで、Nexlyがまとめて引き受けます。打ち合わせの回数や作業時間で金額は変わりません。



こんなお悩みはありませんか

Salesforceの「入れたけれど使われない」を、営業の進め方から直します

- ✓ Salesforceを入れたのに、営業がなかなか入力してくれない
- ✓ 項目やレポートが増えすぎて、どれを見ればいいのか分からない
- ✓ 営業会議の数字を、毎回Excelに書き出して作り直している
- ✓ 問い合わせやメールの内容を、手でSalesforceに写している
- ✓ 設定した人が辞めて、フローや権限に触れる人がいない
- ✓ 頼みたいけれど、いくらかかるか分からず相談しにくい

NexlyのSalesforce構築は、**設定するものの数で金額が決まる定額制**です。
営業の進め方の整理から自動化、作ったあとの運用まで、同じ担当が見ます。

設定の前に進め方を決め、会議の数字までSalesforceで

特徴 1

設定の前に、商談の進め方と「誰が何を入れるか」を決めます

フェーズごとに何が済んでいれば次へ進めるか、どの項目を誰がいつ入れるかを先に書き出します。入力欄だけがが増えて誰も入れない画面になりません。

特徴 2

入力と転記を、フローと外のサービスとの連携で減らします

フォームからのリード登録、受注に合わせた通知や次のレコードの作成、値引きの承認までフローで組みます。Gmail・Slack・電話・問い合わせ管理とつなぎます。

特徴 3

会議で見る数字を、Salesforceの中で見られるようにします

レポート・ダッシュボード・売上予測を、営業会議で実際に見る順番に作ります。運用の契約中は、連携が止まっていないかも毎朝件数を突き合わせて確かめます。

自動化の一覧（設計書に入れる表の例）



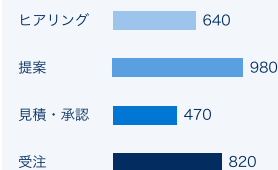
営業会議のダッシュボード

会議で話す順に並べた例（数字は架空）

① 今月の受注と目標



② フェーズごとの見込み



③ 担当ごとの受注

担当	受注
佐藤	310万円
鈴木	260万円
高橋	170万円
田中	80万円

Excelに書き出さずに、この画面のまま会議をする

最初にお渡しするのは、商談の進め方の表です

商談の進め方（設計書に入れる表の例）

	初回接触	ヒアリング	提案	見積・承認	受注
次へ進む条件	担当と温度感が決まった	課題と予算が分かった	提案書を送った	見積の承認が済んだ	契約書が届いた
入れる人	営業	営業	営業	営業・上長	営業事務
必ず入れる項目	流入元 温度感	課題・予算 決裁者	提案金額 次回の日付	値引き率 承認者	契約日 請求先

無料相談のあと、いまの営業の管理のしかたを伺って、この表と、作るオブジェクトと項目の一覧、自動化とレポートの一覧をまとめた設計書をお出しします。

プランと金額は、設計書の段階で確定します。設計書どおりに設定するので、作り始めてから金額が膨らむことはありません。

表は、初回接触から受注までを5つのフェーズに分けた例です。

設定するものの数で決まる定額です

	小さく始める	営業部門をまとめる	会社の仕事をまとめる
料金（税別）	60 万円	120 万円	240 万円
動き出すまで	6週間	10週間	16週間
リード・取引先・商談の設定	○	○	○
新しく作るオブジェクト	2個	5個	10個
自動化（フロー・承認）	2本	5本	10本
レポート／ダッシュボード	5本／1枚	10本／2枚	20本／4枚
いまのデータの移行	○	○	○
外のサービスとの連携	－	1つ	3つ

Salesforceのライセンス費用は、Salesforce社へ直接お支払いいただきます。設定する数がプランに合わないときは、近いプランから増減してお見積りします。

使いながら出てくる直しを、毎月の枠で受けます

	料金（税別）	内容
改善枠	6 万円／月	月2件までの改修、毎朝の連携の確認、月1回の相談
改善枠（大）	12 万円／月	月5件までの改修、毎朝の連携の確認、ダッシュボードの更新、四半期ごとの見直し
聞ける	3 万円／月	自分で設定する人向け。月5問までの質問への回答と、月1回30分の画面共有での相談
いまのSalesforceの点検	15 万円／1回	2週間。使われていない項目・フロー・権限・レポートを洗い出し、直す順番と金額を報告書にまとめます。そのまま構築を頼まれた場合は、構築の料金から差し引きます

自分で設定したい

「聞ける」で、詰まったところだけ質問できます。設定のしかたはWebのコラムにも機能ごとにまとめています。

新しく入れたい

構築のプランで設定し、そのあとは改善枠で直しを受けます。毎朝の連携の確認もこちらで行います。

いまのものを直したい

どこから直すか決まっていなければ点検から、決まっていればその範囲でお見積りします。

入力される仕組みと、止まったら気づく仕組み

9割超

営業の通話の記入率

外国人材の受け入れ支援に関わるBtoB企業／電話とSalesforce

通話の結果を書く場所を、1つの入力パネルにまとめました

書く場所が3つに分かれていたのを1つのパネルにし、電話をかけ始めたときと受けた電話を切ったときに自動で開くようにしました。最初の8日間は54%だった記入率が、およそ1か月後には9割を超えました。

翌朝

連携の停止に気づくまで（以前は24日）

外国人材の受け入れ支援に関わるBtoB企業／問い合わせ管理との連携

連携が黙って止まっても、翌朝には分かるようにしました

問い合わせ管理ツールからの連携が、エラーを残さないまま24日間止まっていたことがありました。毎朝1回両方の件数を突き合わせ、Salesforce側が少ない日だけ知らせる仕組みを足しています。

4,984件

配信数とリストが一致

外国人材の受け入れ支援に関わるBtoB企業／メール配信との連携

配信リストを顧客ステータスと同期して、毎月の作り直しをなくしました

「契約中のお客さま」の配信リストを毎月手で作り直していたのを、Salesforceの顧客ステータスと同期するリストに替えました。差し引き後の4,984件と、実際の送信数が一致しています。

確認用の環境で、画面を触りながら進めます

1

無料相談

オンラインで30分ほど、いまの営業の管理のしかたと困っていることを伺います。

2

設計書のご提出

商談の進め方、作るオブジェクトと項目、自動化とレポートの一覧をまとめ、金額を確定します。

3

設定

まず確認用の環境で設定し、途中で実際の画面を触っていただきながら直します。

4

移行と切り替え

いまのデータを移し、使い方をご説明してから本番に切り替えます。

5

運用

使いながら出てくる直しを、月額の改善枠で毎月受けれます。

Q Salesforceをまだ契約していません。

契約前のご相談から承ります。必要なエディションと人数の見立ても設計書に入れます。

Q AppExchangeの有料アプリは使いますか。

標準の機能とフローで組める範囲を先に考えます。必要なときは設計書の段階でお知らせします。

Q 作った設定は誰のものですか。

貴社のSalesforceの中に作るので、すべて貴社のものです。設定の一覧と理由は設計書に残します。

Q Apexでの開発もできますか。

標準の設定とフローで組めないところだけ作ります。その分は動作を確かめるコードまで含めて、別にお見積りします。

ご相談から運用まで、代表の大林が担当します

株式会社Nexly 代表取締役

大林 諒

8年 Web制作会社で、カスタマーサポートと社内システムの部署の部長

約500社 サイト制作と、社内の顧客管理システムの開発・導入を担当

3社 グループ会社のマーケティングの責任者を兼務

2024年 株式会社Nexlyを設立

いまは中小企業のSalesforceとkintoneの構築、広告の計測、業務の自動化を支援しています。ご相談から運用まで同じ担当が見ます。

会社名	株式会社Nexly
代表	代表取締役 大林 諒
設立	2024年5月
所在地	〒664-0873 兵庫県伊丹市野間8丁目4-11-2
事業	Salesforce・kintoneの構築と運用、広告運用と計測、人材紹介
Web	nexly.co.jp

まずは30分、無料でご相談ください

nexly.co.jp/contact/ からお申し込みいただけます。

Excelのままでも、入れたまま使われていないSalesforceでもかまいません。