

■ デジタル ONE_BX とは

デジタル ONE_BX は、中小企業を強力にサポートするサービスです。業務の計画立案から実行、そして追跡まで、全ての段階をシンプルかつ効率的に進めることができます。このサービスを利用することで、日々の業務がスムーズになり、時間を有効活用できるようになります。具体的なスケジュール管理によって、どの業務にどれだけの時間を割り当てるべきかが明らかになり、社内の生産性が向上します。

— サービスの特徴と利点

デジタル ONE_BX は、次の三つの大きな利点があります。まず、スケジュール最適化により、業務プロセスを効率化し、時間の無駄を削減します。次に、明確な目標設定をサポートし、企業が目指すべき具体的なゴールを定めます。最後に、全体像の把握を容易にする視覚的ツールを提供し、業務とシステムの現状を明確にします。これにより、今後のデジタル化戦略を策定する際の指針となります。

・スケジュールの最適化

デジタル ONE_BX は、業務の計画立案から実行までをサポートし、スケジュール管理を最適化します。これは、煩雑な業務プロセスをシンプルにし、日々の作業の効率化を図ります。結果として、時間の無駄を削減し、チーム全体の生産性を高めることが可能になります。また、スケジュールが明確に管理されることで、期限内に質の高い成果を出すことが容易になります。

・明確な目標設定

このサービスでは、業務の現状分析と将来計画の立案を通じて、達成したい・すべき目標を、企業様と伴走し、明確に設定します。目標が明確であることは、社内の意思決定を迅速に行い、チーム全体が同じ方向を目指すための基盤となります。また、明確なゴール設定により、進捗管理が容易になり、計画通りにプロジェクトを進めることができるようになります。

・全体像の把握

デジタル ONE_BX は、業務プロセスやシステムの現状をわかりやすい図やリストで提供します。これにより、従業員は自分たちの仕事が全体の中でどのような役割を果たしているのかを簡単に理解できるようになります。また、業務の効率化だけでなく、将来のデジタル化計画を立てる際にも、どこに着手すべきかが明確になります。全体像を把握することで、より戦略的なアプローチが可能となり、企業の持続可能な成長に貢献します。

—デジタル ONE_BX は、業務のスケジュールを最適化し、目標設定を明確にすることで、中小企業の効率と生産性を高めます。さらに、全体像を一目で理解できるツールを通じて、将来の戦略を緻密に計画する基盤を提供します。これにより、ビジネスのデジタル化を加速し、持続可能な成長を実現するための強力なパートナーとなります。

■ デジタル ONE_BX で、DX を実現した卸売業 P 社様の事例

—販売情報も顧客情報もすべて属人化していた

製品の販売情報はEXCELで行い、各々のパソコンで管理していました。営業会議では、各営業担当が報告していましたが、各自管理だったため、報告の形式や視点もばらついていました。そのため、営業部長が計画的な指示を出すにも時間がかかり、営業会議の終了までに間に合わないことも多くありました。

そこで、P社様では総合的な情報化の経験がほぼ無く、困っていましたが、ゼロワンスイッチに相談。プロジェクトがスタートしました。

—まずは全体の情報化構想から

プロジェクトスケジュール内に、構想から計画、構築支援、展開までタスク毎にあるデジタルONE_BXの枠組みを活用し、初めに全体の情報をどう今後つかみ、見るかの【情報化構想の検討・立案】から弊社と伴走を開始。

現状を把握しつつも、3年後の事業を見据えつつ、まずは、営業部を中心に業務部ほ

か、全体の情報化構想を検討し、策定。プロジェクト計画書に課題や解決の方向性と共に落とし込みました。

—事前にタスクが決まっていたことでメンバーの不安も軽減

プロジェクト型デジタル化の経験がなくチームメンバーはスタート前は、不安を感じていました。ですが、デジタルONE_BXのサービス特徴のひとつである【事前にタスクが決まってる】ことで、何をやるのか、どう進めていくのかが、前もってチームメンバーが把握可能に。

また、デジタルONE_BXのプロジェクトスケジュール管理ツールも導入し、ゼロワンスイッチが伴走管理するために経験が浅くても、しっかりひとつひとつタスクで実施していききました。

—現状と今後、業務とシステム、概要と詳細の組み合わせでイメージを具現化

プロジェクトでは、現状分析だけに注力せず、今後、どうしたいか、どんな業務であるべきか、をミーティングでディスカッション。ゼロワンスイッチでは、使いやすかつ。最新のクラウドソリューションの紹介や説明しつつ、現行業務フローと想定新業務フローのまとめを実施。P社様と検討を行いました。

また、デジタルONE_BXで用いる業務とシステム機能の一覧も作成しご提供。詳細な検討をしつつあるべき姿のカタチ作りを進めました。

—ノーコードツールのkintoneで、情報の標準化と集約化を実現

エクセルで管理していた、営業の販売情報や顧客への活動情報は従来、個人個人のパソコンの中にあり有効度が低い状態でした。「なんとか営業情報と販売情報を統合して、見える化を実現したい」という社長と営業部長のお考えを受け、ノーコードツール：業務アプリ作成ソリューションのキントーンによる、営業支援システム構築と販売管理システムの構築をP社様に提案。

マスタ・アプリなど全てゼロワンスイッチで作成。合わせて、従来は、電話とメールで行っていた販売製品の在庫管理も、キントーンでシステム化。在庫管理を行っていた

委託先倉庫にも、キントーン情報を開示・入力してもらうことで、業務を大幅に効率化しました。

この営業支援システムに、顧客の情報を登録し集約。クラウド上でいつでも共有し、案件情報も紐づけ、更に各営業担当の日常の活動も連携することで、データ化。

また、販売管理についてもキントーンで構築。営業担当者の各顧客データと紐づけることで、顧客への営業活動の頻度や内容が、販売実績と連携されて共有出来るようになりました。

これにより、営業部長の指示が、一層明確になり、また従来、週に一度行っていた約2時間の営業会議が約30分までに短縮。一方で、顧客・製品・営業活動が自動集計され見える化されたことで、以前は難しかった営業担当者のセルフマネジメントも実現しました。

■ サービス導入のプロセス

- 1、無料ご相談・お問い合わせ
- 2、サービスのご説明・無料の課題想定まとめお渡し
- 3、ご発注
- 4、デジタルONE_BXの枠組みを使い、以下の流れで実施
 - 1プロジェクトの説明・進め方の共有
 - 2改めてお困りごとを伺い、構造化
 - 3構造化を元に、あるべき全体的な情報化構想を立案
 - 4プロジェクトスケジュールをご説明
 - 5現状/将来の業務フローや業務とシステムの機能一覧表などを作成※
- 5、システム構築の規模により弊社でノーコードツールkintoneなどでシステム構築 または、ベンダーコントロールを含むシステム選定・評価、要件定義や構築支援など実施
- 6、教育、展開まで支援

まとめ

「デジタル化、したことない・・・」「やりかたが分からない」なども、デジタルONE_BXでな

ら、相談から検討・構築～利用・活用まで、一気通貫で、御社のデジタル化を最後まで伴走し実現します。