

新たなビジネス価値を生み出す 販売管理プラットフォームが 解決する3つの課題とは



INDEX

- P02 — 変化する市場環境、多様化する顧客ニーズ
- P03 — 販売管理プラットフォームで解決できる3つの課題とは
- P04 — **課題 01** パートナ連携がうまくいかずビジネス拡大が進まない
- P05 — **課題 02** 顧客ニーズに合わせたサービスをスピーディに展開できない
- P06 — **課題 03** 販売管理業務の環境整備、効率化が進まない
- P07 — ビジネスの効率化、スピードアップに貢献する販売管理プラットフォーム『ORDANA』

変化する市場環境、多様化する顧客ニーズ



変化の速度が速い時代に求められる企業の仕組みと顧客ニーズへの対応

いま、VUCA（※）の時代と言われるように、社会の変化速度が速く、予測しにくい時代になっています。変化が速い市場では顧客はそれぞれ細分化された個別のニーズを持ち、それに応えるためには「顧客ごとの製品、サービスのカスタマイズ」「より幅広い製品のラインアップ」が不可欠となります。加えて社会、市場の変化に対応していくためには、意思決定・事業推進の高速化に対応できる社内の仕組みづくりが重要となります。また協業パートナーとの連携を強化して変化に対応できる柔軟な体制をつくることも求められます。

※Volatility（変動性）・Uncertainty（不確実性）・Complexity（複雑性）・Ambiguity（曖昧性）の頭文字を取った造語。



商品管理、見積書作成、請求業務、契約管理… 仕入先、販売先を含んだエコシステムの整備が必要

日々変化する顧客ニーズに対応するためには提供する製品、サービスの多様性を保ち柔軟な体制づくりが求められます。製品のメーカー、サービスの開発元との連携の強化はもちろん、仕入先の追加、製品やサービスの追加や変更にかかる時間がかからないことが必要です。

将来の変化に対応できる環境と、常に進化し続けることができる仕組みが重要であり、それらを含んだ「販売管理プラットフォーム」を構築し機能させるシステムが求められます。



販売管理プラットフォームで解決できる3つの課題とは



市場価値を発揮するために必要なパートナー協創環境

ビジネスの拡大フェーズやさらなる展開を求められたときに企画内容、製品開発など「ビジネスの中身」の同意が得られるまでに課題が多いと考えられがちです。サービス企画・開発はもちろん重要ですが見落とししやすいのが販売に関する管理・運用コストや効率性です。見直しを図ろうと思ったタイミングですでに煩雑化していることに気づくことも少なくありません。

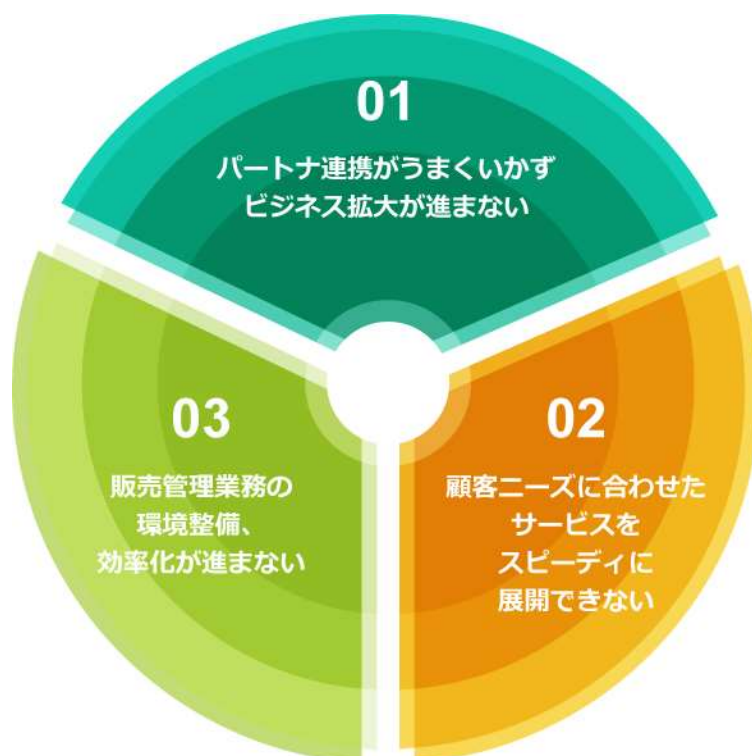
管理業務の煩雑化や管理・運用コストの肥大化がサービス推進の重荷となりビジネスが停滞・鈍化することは決して望ましくありません。ビジネスのスピードを落とさず拡大・展開していくために重要なのは「自社課題を明確化しておくこと」と「市場ニーズの認知」です。

いま市場では、顧客やビジネスに合わせた新たな価値が求められています。

求められるニーズに応えるためには明確化された自社の課題に対し、さまざまな技術をもつパートナーを活用して、新たな関係性を継続的に築き上げることが必要です。パートナーと連携した協創環境を構築することが、より市場価値の高いサービスを創出することにつながっていきます。

ここからは3つのケースの課題を例に解決策をご紹介します。

3つの課題ケース



パートナー連携がうまくいかずビジネス拡大が進まない

before

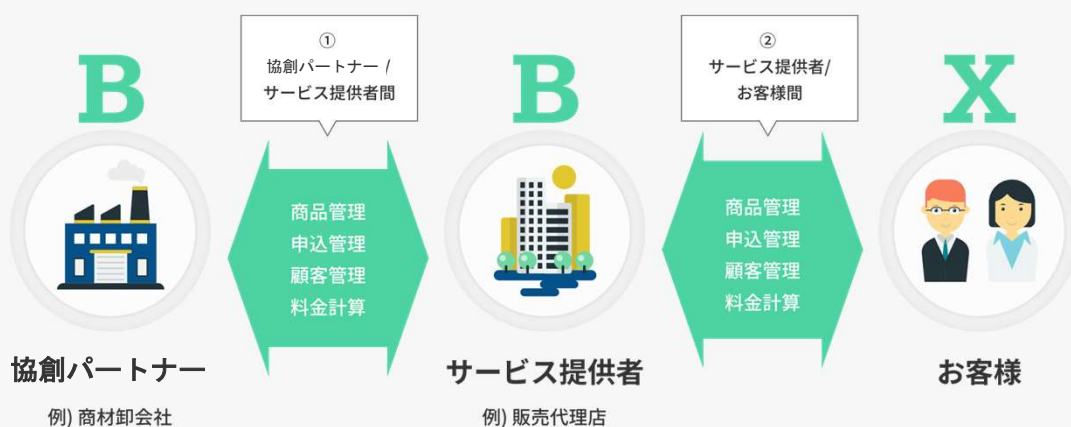
スピーディにサービスを提供したいのに、
仕入先、販売先をすぐに追加できない

顧客の要望に応えるため、従来の取引先だけではなく、新たに競争力がある商品を扱う仕入先を追加したい場合、あるいは今までとは異なる販売チャネルとして新たな販売先を登録したい場合、交渉はスムーズだとしても契約管理から取引開始までに時間がかかるケースは珍しくありません。また販売管理、総務経理系のシステムへの登録が容易にできず、場合によってはシステムの改修が必要となり余計なコストと時間がかかってしまいます。

ORDANAなら

自在に協創パートナーを追加可能に
多数のパートナーも一元管理できる

ORDANAでは新規の仕入先、販売先などの協創パートナー追加も新たなシステム開発などは不要ですぐに登録することができます。また協創パートナーとの連携内容、販売状況、商品の管理状況などを一元管理できるため、効率的なビジネスの発展が可能となり、商機を逃すことはありません。



1つのプラットフォーム上で一元的に管理

顧客ニーズに合わせたサービスをスピーディに展開できない

before

自社のサービスのみの提供では
顧客の課題解決に貢献できない

顧客のニーズは複雑化し変化も速くなっています。市場では様々なニーズに対応した細分化された商品が求められ、新たな商品を提供し続けることも不可欠です。また一つの商品で顧客ニーズを満たすことは難しくなり、複数の商品を組み合わせ提供することも求められます。

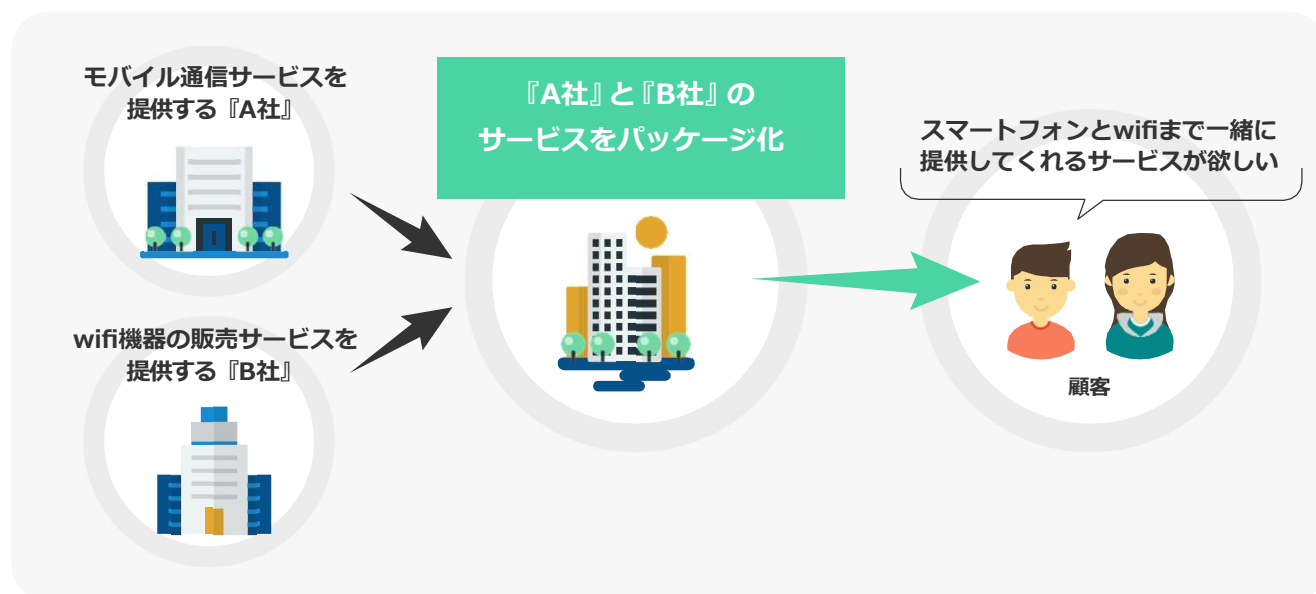
こうした本質的な顧客課題と向き合ったときに、パートナー企業が持つ多種多様な商品との連携が考えられていない管理・運用体制のままだとビジネス展開の障壁となると考えられます。

ORDANAなら

複数の協創パートナーが提供する商品でも
自在に組み合わせて提案することが可能に

ORDANAではさまざまな商品・サービスをシームレスに追加・連携することが可能です。登録する商品数も制限なく異なる協創パートナー同士の商品でも自在に組み合わせてセット商品、パッケージをつくることができます。

顕在化した顧客課題に合わせて、その都度セット商品をつくることもできるので顧客の詳細かつニッチなニーズにスピーディに応えることが可能です。



販売管理業務の環境整備、効率化が進まない

before

取引環境の整備に時間がかかり、 業務の生産性に影響が出ている

例えば新規事業を立ち上げる際、その商品・サービスの開発や販路開拓など準備が整っても、契約環境、仕入の仕組み、仕入先の管理、販路の管理などの環境整備に時間がかかってしまうことがあります。既存事業の仕組みを流用できればよいのですが新規事業の場合、新たな環境整備が求められることも珍しくありません。

その結果、システム開発などの環境整備に時間とコストがかかり、販売管理に関わるビジネスの効率性や生産性に支障がでる場合があります。

ORDANAなら

販売管理に必要な機能を短期間でご提供 取引環境の最適化を支援

ORDANAには取引先とのビジネス環境を最適化するための販売管理に必要な機能が標準的に用意されています。お客様のご要望に応じたカスタマイズも最低限の期間、コストで可能です。そのため新規事業においても、複雑なシステム開発の必要なく協創パートナーとの関係を最適化することができます。ORDANAが取引環境の整備を迅速に支援することで、ビジネスのスピードを損なうことなく、販売管理業務の効率化が可能です。

入力漏れ防止等を考慮したUI/UX、 人手による作業の自動化を実現

- ✓ システム自動連携による業務効率化
- ✓ 手投入による稼働低減・ミスの防止

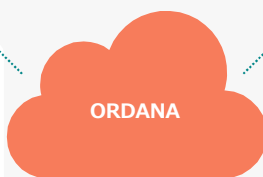
Time - To - Marketの短縮

- ✓ 充実した機能・APIによる
開発コストの抑制と短納期化の実現



ビジネス協創・拡張性

- ✓ 多様なビジネスモデルを実現
- ✓ パートナーとの協創の加速化
- ✓ 多様な機能・APIをアジャイルで迅速に要求実現



NTTグループ環境による 安定したクラウドサービス

- ✓ NTTグループ環境による親和性
- ✓ 国内データセンタ環境による信頼性

ビジネスの効率化、スピードアップに貢献する 販売管理プラットフォーム『ORDANA』



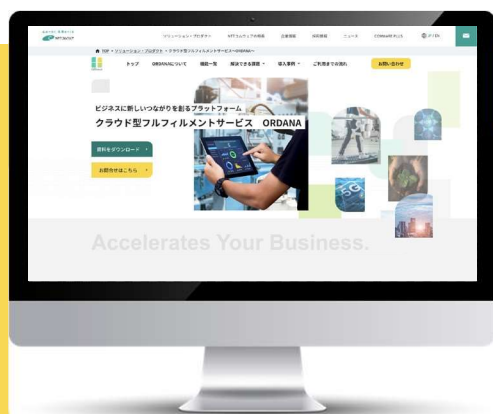
変化が激しい時代に、パートナーとの協創環境をつくり ビジネスを支えるクラウド型の販売管理プラットフォーム

クラウド型販売管理プラットフォーム「ORDANA」は、取引先とのパートナーシップを構築し、
ビジネスの推進に必要な情報共有、取引上の手続きなどを円滑、かつスピードアップさせます。

ORDANAは協創パートナーと連携した環境を構築しビジネスをシームレスに進めることを支援していきます。
ビジネスに合わせカスタマイズされた協創環境やエコシステムが、
時代、顧客の要望に応え、成長できるビジネスを支えるのです。

ORDANAの主な機能

商品管理	仕入先管理	販売先管理	料金計算
見積書管理・発行	請求情報管理	契約管理	受発注管理
顧客管理	レポート出力	トラブル・問い合わせ管理	API連携



ORDANAの詳しい情報は
Webサイトを御覧ください

<https://www.nttcom.co.jp/fulfillment/>



終わりに



ORDANAは、NTTグループのB2B2X推進構想に基づき
パートナー協創によるエコシステムを実現すべく開発されました。

B2B2Xに紐づくエコシステム形成が一般企業間では
どのように影響して、どのように事業課題へ貢献できるだろうかと考えたとき、
ORDANAの本格開発、リリースへの取り組みが始まりました。

いま、ビジネス環境の変化の激しさは増すばかりです。
一社だけでそれに対応していくことは容易ではありません。
多くのパートナー企業と共に成長していく必要があります。

ORDANAはエコシステム形成を支え、企業のB2B2Xビジネスの加速に貢献します。
我々NTTコムウェアも、協創パートナーの一社として御社を支えたいと考えています。

ぜひ、下記よりお問い合わせください。

<https://www.nttcom.co.jp/fulfillment/>



エヌ・ティ・ティ・コムウェア株式会社

〒108-8019

東京都港区港南1-9-1 NTT品川TWINS アネックスビル

心をつなぐ、未来をつくる



NTTコムウェア

お問い合わせ先