サービス提供・システム構築

戦略立案 → システム企画・設計 → システム構築 → 運用保守

ビジョンプランニング
- 業務改革
- 経営改革
- 方針策定（経営、ミドル、現場）
- KPI策定

システム化構想立案
- 新業務定義
- スコープ選定
- 既存システム連携

システム化統合企画

適用コンサル・システム構築

業務設計/Fit&Gap/プロトタイピング
インタフェース開発/アドオン開発/テスト/操作教育
テンプレートの開発/適用

基盤コンサルティング

安定稼働のための環境構築と運用設計

ライセンス

アライアンス・パートナーとして、ライセンスを販売

APMサービス（アプリケーション&ポートフォリオマネジメントサービス）

アプリケーションの運用
保守委託

Salesforce製品のお問い合わせ

障害対応を富士通でサポート

ウェブサイト・事例の紹介

Salesforceに特化したウェブサイト

Salesforce導入成功事例

富士通の強みが分かる、連載企画

Salesforceをはじめとする導入事例やクラウドソリューションの構築を担当する営業、SE、コンサルタントをウェブサイトでご紹介しています。

富士通×Salesforceのソリューションについて、各業種における様々な切り口での経営課題をSalesforce CRMで実現している事例や、富士通の営業、SE、コンサルタントの活躍についてご紹介しています。
最新のお客様導入事例や連載を順次掲載しています。ぜひご参照ください。

●記載の会社名、製品名、名称等の固有名詞は各社の商標または登録商標です。
●印刷の都合により、実際の色とは、若干異なる場合があります。
●このカタログに掲載されている内容については、改善などのため予告なしに仕様・デザインを変更する場合がありますのでご了承ください。

製品・サービスについてのお問い合わせは

富士通コンタクトライン（総合窓口） 0120-933-200

受付時間 9:00～17:30（土・日・祝日・当社指定の休業日を除く）

富士通株式会社 〒105-7123 東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター

CS0006-03-2018年3月AP

FUJITSU

Salesforce CRM

shaping tomorrow with you
社会とお客様の豊かな未来のために

富士通×Salesforceで貴社のビジネス価値向上を実現します。

platinum consulting partner

富士通は長年培ったシステム構築力やプロジェクトマネジメント力をベースとして、
クラウドソリューションを活かした貴社ビジネスの価値向上を実現します。

カスタマーサービス
お客様毎に適切なサポート体験を提供する

コミュニティ
企業と従業員・パートナー・お客様とオンライン上で「つながる」コミュニティを構築する

マーケティング
お客様に寄り添った関係を構築・維持する

アナリティクス
誰もがデータからインサイトを得て将来を予測し、データを活かしたビジネスを実現する

セールス
営業活動を効率的に支援する

ワークスタイル変革
誰もが場所・時間・チャネルを問わない業務の効率化・バランス化を追求できる

Salesforceが提供するサービス

- **Sales Cloud 営業管理・支援システム**
  社内の営業活動に関する情報を一元的・リアルタイムに把握し、売上・生産性を向上します。
- **Service Cloud コンタクトセンターシステム**
  コールセンター・サポート部門が必要とする機能をすべて備え、顧客ニーズに応じた高品質なカスタマーサービスを提供します。
- **Platform Salesforceの開発プラットフォーム**
  高い開発生産性を持ち、特別な知識がなくても業務生産性に寄与するアプリ開発ができる環境を用意します。
- **Marketing Cloud マーケティングプラットフォーム**
  顧客に関するあらゆるデータを一元化し、一人一人のお客様に合わせたコミュニケーションを最適なチャネルとタイミングで届けることを可能にします。
- **Pardot BtoB マーケティングオートメーション**
  法人間取引における見込み客との関係性構築から商談成約までのプロセス上で、トータルな顧客との関係性構築を実現します。
- **Community Cloud 顧客・パートナー社員をつなぐ**
  社内はもちろん、お客様・代理店・パートナーと「つながる」オンラインコミュニティを構築し、エンゲージメント強化・ビジネス拡大に貢献します。
- **Analytics Cloud 様々なデータ分析が可能なプラットフォーム**
  データを分析・予測し、得られた知見から具体的なアクションを導くなどビジネスニーズに合わせた分析環境を提供します。

富士通のSalesforceソリューションの特長

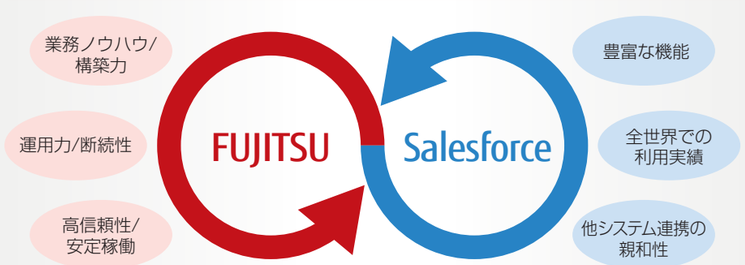
富士通とセールスフォース・ドットコムの協業

富士通とセールスフォース・ドットコムは両社の強みを活かした協業をおこなうことにより、数多くのお客様のビジネスに貢献してまいりました。セールスフォース・ドットコムの基盤をより強固に、より効果的にご利用いただける親和性の高い富士通独自のソリューションをご用意しています。

富士通のSalesforce CRMの活用領域

CRM情報を一元管理し、企業内の業務を繋げられます。業務間の連携を強化し、効率化・高度化を促進するためのノウハウが揃っています。

両社の強みを活かした協業ビジネスによりお客様の期待に応える



富士通が提供できるクラウドの価値

「業種・業務ノウハウ」「提案力・プロジェクトマネジメント力」

富士通は多くの業種・地域においてお客様の業務課題と向き合ってきた、その豊富な実績とナレッジを有しています。
また、それに応えられるチームがいます。お客様のビジネスに貢献するためには「業種・業務ノウハウ」とそれをもとにした「提案力・プロジェクトマネジメント力」が不可欠であると富士通は考えています。

システム構築力・国内 TOP ベンダーとしての総合力

富士通は長年国内トップクラスのベンダーとして幅広い業務領域でお客様へICTソリューションをご提供してきました。その実績はクラウドソリューションにおいても本領を発揮します。クラウドソリューションも含めたシステム全体を最適な形でご提供できることは、もう一つの富士通の大きな強みです。