



J-PHONE

O vodatone





Introduction:

今CRM産業は分岐点にさしかかっています。産業解析者の分析では、Siebel・SAP・Oracleなど大手CRMメーカーのソリューションを導入しても、70%は失敗するとされています。このことからこれまでの製品に代わる、何か新しい"良品"が必要とされていることは明らかだと言えるでしょう。

CRM-gxはウェブを基調としたCRMシステムの中で唯一企業向けに特化した高度なサービスを提供しています。ウェブベースのため性能が拡大・柔軟化するだけでなく、コストを抑えて大手CRMメーカーに劣らないサービスを実現します。

即効性:

一番のポイントは、CRM-gx を用いるとたった3ヶ月で費用対効果がプラスになるということです。これは一般的なCRMシステムで必要とされる、インプリメントのための時間を省けることによります。

ここで、HydraNet CRM-gxが誇る機能をいくつかご紹介させていただきます。

- ITコストの削減: CRM-gx はデータを管理するための高価なハードウェアやソフトウェアが必要ないため、IT経費を大幅に削減することができます。
- データ入力作業の軽減: CRM-gx は "キーボードレス" 技術を進化させた唯一の製品で、多くの作業が数回のマウスのクリックで終わらせることができます。これまでCRMソリューションを毛嫌いしてきた社員でさえ、CRM-gxを使うのは恐ろしく簡単だと感想を漏らすことでしょう。
- 貴社のニーズにカスタマイズ: CRM-gxは事実 上どんな組織のニーズにも対応できるようにデザイ ンされています。他のシステムでは何週間、何か月 とかかるカスタマイゼーションが、CRM-gxでは数分 間のうちに済ませることができます。
- **顧客履歴の管理**: 多くの企業が顧客ととったコンタクトの履歴を把握することに苦労しています。 ところがCRM-gxでは一つ一つの商談、Eメール、電話、FAX、文書、訪問など、基本的には、顧客とのいかなるコンタクトでもアイコンをクリックして逐一記録していくことができてしまいます。
- **多彩なデータ分析:** CRM-gx は 280以上に及ぶ、備え付けの営業レポートとカスタマイズできるレポートのモデルを提供します。それらが経営上必要な予測、分析を手助けし、貴社のビジネスの飛躍に一躍買うのは間違いないでしょう。

- Outlookとのシンクロ化: CRM-gx を用いると、 Microsoft Outlookとスムーズにデータを交換し合 えるので、データを再入力する必要が全くありません。アポイントメント、顧客情報、業務内容、Eメー ル、さらにWindowsアドレスブックでさえもがCRMgxとアクセス、情報のシンクロ化が可能です。
- 経営戦略の充実: CRM-gxは唯一クロスセリング、アップセリング、1-to-1マーケティングといった経営方策をも視野に入れ、その実現を容易にする機能を備えたウェブベースのCRMシステムです。
- **商談の全容を把握:** ハイドラネット独自の 5 Star システムは、ワークフロー機能によって より多くの 商談の流れを読み取り、効果的なアプローチを可 能にします。商談の一連の動きを知ることは、より 多くの商談を成功に導く鍵となるでしょう。
- グループウェア: 内蔵された企業インスタントメッセージや顧客履歴だけでなく、事実上世界中どこにある文書でも共有できる機能は、コミュニケーションバリアを解除し、組織の末端にまで行きわたる、強固な協力体制を構築することができるでしょう。
- レガシーデータ: CRM-gx はERP, SCM, CTIなどの既存のデータと簡単にシンクロ化することができます。

次項から、CRM-gxが備えるこれらの機能に ついて更に詳しくご説明いたします。









"これ以上IT関連で経費はかけることはできない。むしろ削減したいくらいなんだ。" - 多国籍バイオ関連企業 CFO

Answer:

CRM-gxは顧客管理を集中化することで、現在お客様が御使用になっているハードウェア、ソフトウェア、サポートスタッフを不要にし、IT経費を大幅に削減します。

例えば世界各地に10ヶ所のオフィスを持つ、中規模の多国籍企業の場合、CRM-gxの導入によって最大で年間\$760,000の経費削減が可能です。

Before:

DBサーバー 10台 サポートスタッフ 10人 DBアプリケーション 10個 相互協力性 0%

推定年間コスト: \$850,000



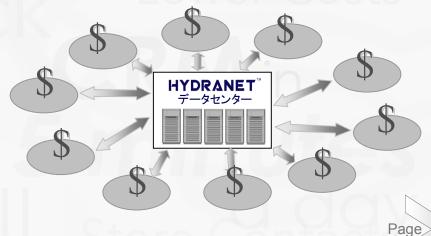
After:

DBサーバー 0台 サポートスタッフ 0人 DBアプリケーション 0個 相互協力性 100%

推定年間コスト: \$90,000

削減コスト: \$760,000







"社員がCRMシステムを使おうとしないんです。以前に試してはみたのですが・・・。" – 多国籍製薬企業 地域営業統括

Answer:

確かに、ほとんどのCRMシステムは、末端のユーザーにとって負担が重く、結果的に多くのシステムが導入に失敗しています。社員がCRMの使用に対して消極的なのです。

CRM-gxは、データ入力の負担を最大限軽減することを目的として設計されたシステムです。目指したのは"キーボードレス"。多くの作業を数回のマウスクリックでこなすことができる、きわめて簡単でスピーディーなシステムです。一日に行なったあらゆる業務を、五分以内の作業で全て記録に残すことが可能です。

"Keyboardless"技術:

マウスを合わせて、クリックするだけ!

多くの入力作業は項目の横についているアイコン をクリックするだけで、キーボードを使うことなく済 ませることができます。



Show Staff

Cvasnievschi, Mihai



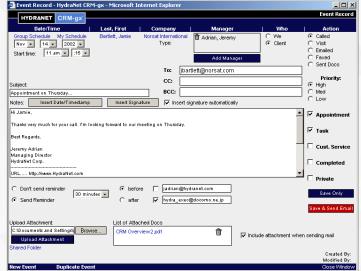
A Q HydraNet Corporation

HydraNet IEM:

特許申請中のIEM(統合イベント管理 システム)を使うと、予定、通知機能、 優先度、業務内容などの設定と入力、 さらに顧客とのやりとりの記録が、驚く ほど簡単になります。

データのインポートも即座に:

Excel等の共通データファイルから即時にデータを入力。入力作業の苦痛から解放してくれます。









"うちの営業部は外回りが中心だから、オフィスでパソコンを使うこと はあまりないんだ。" - 製本・出版会社 営業部長

Answer:

CRM-gxではI-MODE、J-PHONEでも、オフィスのパソコンと同じようにスケジュールや顧客情報を管理することができます。

いつどこにいても情報が手に入るため、急な 予定の変更などにも冷静かつ柔軟に対応する ことが可能になるでしょう。

らくらくモバイル管理:

CRM-gxでは携帯電話でも、予定・チェックリスト・お気に入り・アカウントの情報がPCと同じように手に入るので、どこにいても情報管理することができます。

企業の情報も…:

企業データ登録、キーワード検索機能に加え、継続中商談の情報を見ることができるので、社外に営業に出かけたときでもPCに向かっているのと同じように、相手企業の詳しい情報を得ることができます。

時間の節約に効果的:

いつどこにいても情報を管理することができるため、それまで無駄にしていたちょっとした移動時間や待ち時間を営業活動の一環として有効に活用できるようになります。



ax(代表)

□ 予定 □ 元・ツル □ お気に入り □ カウト +-ワ・ト・: □ OK ■m





















CRM-gx™ The Power is On

"既製品のソフトウェアでうちの会社の顧客管理が上手くいくはずがないじゃないか。欲しいのは、うちのニーズに合わせてカスタマイズされたソリューションだ。" – 多国籍CADソフト企業 社長

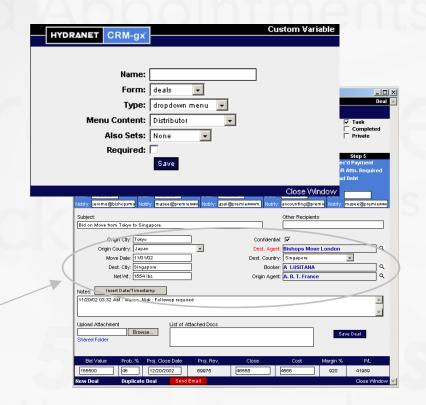
Answer:

CRM-gxはきわめて柔軟で、カスタマイズしやすいシステムです。多種多彩な企業、業界の個別のニーズに対応したサービスを提供することができます。

柔軟なカスタマイズ:

カスタマイズ可能なデータシステムを 採用。新しいデータ項目を素早く簡 単にデータベースに追加できます。 どのようなデータを入力し、保存、活 用、分析するのかはお客様が決定さ れることなので、業界ごと、企業ごと の個別のニーズにぴったりのシステムを簡単にアレンジすることができま す。

この画面は、商談フォームに追加された顧客の情報を示しています。 これらのデータ項目は、運送業の顧客の要望に応じて、即座に当社がカスタマイズした項目です。









"私たちの顧客データベースは煩雑すぎる。Accessのデータベースなんだが、データが重複しているから顧客ごとにサービスの履歴を把握することなんて無理だ。"-地域運送業営業戦略本部

Answer:

CRM-gxの核となっているのは、信頼できる 顧客管理システムです。

ーつーつの業務、Eメール、電話、FAX、書類の送付、訪問をはじめ、顧客とのあらゆるコンタクトを記録し、CAL (顧客履歴記録システム)でその履歴を細かく追っていくことができます。

顧客履歴:

顧客名の横の「履歴」ボタンをクリックすると、貴社とその顧客との間で行なわれた全ての業務、商談、コンタクトの経歴を表示します。



データの重複防止:

CRM-gxは新しいデータが入力されるたびに、名前、郵便番号、電話番号から重複の可能性があるデータを自動的にチェックします。これによって、重複の発生を未然に防ぐことができます。









"CRMを報告書の作成や売上げを予測するのに使いたいのですが、 CRM-gxでは何ができますか?" - 金融サービス業 取締役

Answer:

CRM-gxは業界最高水準の報告書作成・分析機能を備えており、いつどこにいても使用することが可能です。

地域、ビジネスユニット、商品、製品ライン、さらに社員ごとにも、お客様のビジネスを徹底的に分析します。データの範囲と分析したい条件を入力、報告書のフォーマットを選択。あとはアイコンをクリックするだけです。

ハイドラネットの充実したサーバー群が、数秒のうちに結果をはじき出します。

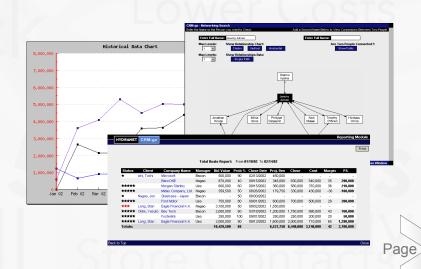
営業レポート:

280以上のレポート作成フォームが、売上予測、グラフ、図表などの、ビジネスの進行と意思決定に欠かせない、様々な分析データを作成します。

レポートのカスタマイズ:

カスタムレポート機能を使うと、お客様が設定した条件に合せて、ありとあらゆる報告書を作成することができます。出力されたレポートを保存すれば、いつでも必要なときに利用することができます。









"私たちは Microsoft Outlook[®] を使っていて、CRMにまた同じデータを入力するというのはちょっと・・・。それからPDAと携帯も使いたいんですが。" - 多国籍半導体メーカー VP販売

Answer:

現在、多くの企業で、予定表、連絡先、Eメール、 業務管理のためにOutlook®や Exchange®が使 われています。

CRM-gxは、Outlook®とデータをシンクロナイズ することができます。例えば、あるアポイントメントをOutlook®の予定表に入力した場合、その内容 はすぐにCRM-gxのカレンダーにも表示させることが可能です。

Palm[®], Windows CE,[®] その他Outlook[®] と データ交換が可能なほぼ全てのシステムが CRM-gxとデータを共有できます。

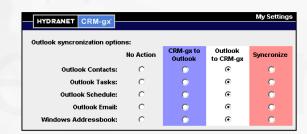
Microsoft Outlook® との統合:

数回のマウスクリックで、PC とWebベースのCRM-gxの データを相互に交換すること ができます。

PDAと携帯電話:

最近のモバイルワーク環境に おいては、PDAと携帯電話が ノートPCに代わって情報管理 ツールの主役となりつつあり ます。CRM-gxの会社データ やスケジュールデータは、場 所を選ばずPDAや携帯電話 から入力できます。

CRM-gxとの連携によって、これらのモバイルツールはより 強力なビジネスツールとなる ことでしょう。











"効果的なクロスセリング、アップセリング、それから1-to-1マーケティングを展開したい。WebベースのCRMシステムにそこまでできるのかな?" - 多国籍銀行 営業担当取締役

Answer:

CRM-gxはWebベースのCRMシステムの中では唯一、本格的な企業向けマーケティングツールを備えたシステムです。

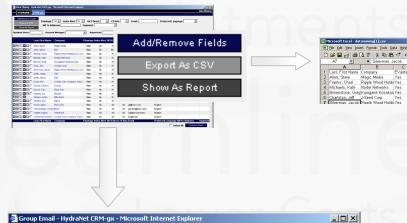
お客様の営業チームが業界最高水準の機能を備えたソリューションを手にすることで、ご希望にかなった結果を実現することをお約束いたします。

データマイニング:

CRM-gxを使うと、設定した条件 に合わせて、販売のターゲットに したい対象を顧客リストの中から 一瞬で取り出すことができます。

適切な商品を、適切な顧客に対して、適切なタイミングで販売することを可能にします。その後、それぞれの販売活動の結果をフィードバックします。

CRM-gxは、1-to-1 マーケティン グを面倒な作業に煩わされること なく実行し、その効力を十二分に 発揮することができます。







HYDRANET







"商談の進行状況はホワイトボードに書いて共有しなくては・・・。私たちの業務の流れは3つのシステムに分断されてしまっているのです。 もっと効率のよい方法はないでしょうか?"- 化学薬品販売 営業部長

Answer:

CRM-gx独自の"5 Star システム"と 充実した営業レポート機能を使って、 業務・商談の進行状況の把握を容易 にし、業務の引継ぎ・管理に関する問 題を解決することができます。

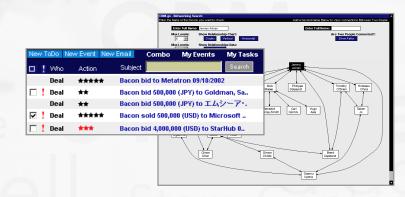
"5 Star システム"を使うと、社内全体のスタッフが継続中の商談の進行状況をつぶさにチェックすることができます。落ち度のない万全の体制が現実のものとなります。

5 Star システム:

ハイドラネットが独自に考 案した5 Star システムで、 それぞれの商談の進行 状況が全て一目瞭然に。 状況と段階に応じて、チャ ンスを逃さず行動を起こ すことができます。



営業と営業管理の効率の 飛躍的な向上によって、 より多くの取引きを成立さ せることが可能になりま す。











"社内の協力体制を強化したいと考えています。オフィス間の情報交換がもっと上手くいけばいいのですが。-大手旅行代理店 CEO

Answer:

CRM-gxは、国内外に関らずオフィス間で 情報を共有することを可能にしています。

今までになかった、組織全体を巻き込んだ、 大規模・広範囲の協力体制の実現に力を 貸します。

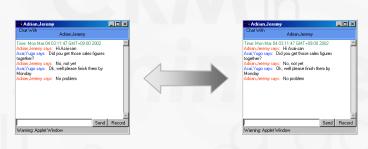
CRM-gx グループウェア:

ほぼ全ての種類の書類やファイル、予 定、業務、報告書、顧客データを組織全 体で共有できます。



統合企業内メッセージ機能:

世界中どこにいてもリアルタイムで会話 が可能。常にチーム内のコミュニケーショ ンをとり続けることができます。







CRM-gX™ The Power is On

"ローカルのERPやSCMのシステムと統合できるものを探している。 それから、データを社外に置く場合は、セキュリティは大丈夫だろう か。" - 国際石油企業 COO

Answer:

CRM-gxでは、基本的には遠隔サーバーを利用したソリューションとして提供しておりすが、お客様のサーバー上でローカルに動かすことも可能です。また、既存のバックオフィスシステムと統合することもできます。

遠隔データバックアップ:

ハイドラネットは、CRM-gx内の全ての会社 データを毎週ダウンロードし、お客様に提供 することが可能です。万が一最悪な事態が 発生したとしても、常にデータのバックアッ プがあることを保障いたします。

貴重なデータを守る金庫:

ハイドラネットのCRM-gx/は、2002年に サービスを開始して以来、前例にない 99.9%の計画システム稼働率を実際に 達成しています。先進的なRAID とミラー リング技術を採用し、きわめて余裕のあ る故障に強いシステムとなっております。 お客様のデータは私たちが責任を持っ てお守りいたします。

SSLセキュリティ:

128ビットのSSL接続によって、サーバー との接続とインターネットを通じて送信さ れる全てのデータを厳重に保護すること ができます。











CRM-gx システム要項:

クライアント環境	最小システム	理想システム
CPU	Pentium II 500-MHz	Pentium III 1.0 GHz
メモリ	128 MB	512 MB
OS	Windows 98	Windows 2000 or XP
ブラウザ	Internet Explorer 4.0	Internet Explorer 6.0
通信速度	28k bps	1.2 M bps

HydraNet, The Power is On, CRM-gx, Keyboardless, Client Activity Log (CAL), Integrated Event Management (IEM) は HydraNet Corporationの登録商標です。

Microsoft, Windows, Exchange, Outlook, Internet Explorer, Windows XP, Windows 98 はMicrosoft社の登録商標です。

Linux は Linus Torvaldsの登録商標です。

Oracle はOracle社の登録商標です。

Intel, Pentium, Itaniumは Intel社の登録商標です。

i-modeはNTT Docomo社の登録商標です。

J-PhoneはJ-Phone Co.,Ltd.社の登録商標です。

その他全ての商標はその所有者に属します。

サーバー要項 (ローカルサーバーで運用する場合):

サーバーサイド	動作環境
OS	Security-Enhanced Linux
プラットフォーム	Intel, Itanium, or Athlon
メモリ	2 GB
データベース	Oracle or PostGreSQL
Web サーバー	Apache

HYDRANET

HydraNet Corporation Email: sales@hydranet.com URL: http://www.hydranet.com

J-PHONE

O vodafone



HydraNet 公認販売代理店:

