

ドコモグループのクラウド型企業情報システム「dDREAMS」が 「営業活動の見える化」を実現するためのデータ連携機能を提供開始

～Salesforce の「活動履歴」に直結！～

ドコモ・システムズ株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:西川 清二、以下:ドコモ・システムズ)は、同社の企業情報システム「dDREAMS」と、株式会社セールスフォース・ドットコムが提供する「Salesforce」のデータ連携機能の提供を開始します。

「dDREAMS」はドコモ・システムズが2014年7月よりクラウド型サービスとして提供を開始した企業情報システムで、ドコモグループ内の企業情報基盤として10年以上にわたって開発・最適化を繰り返し、5万人の業務を支えてきた実績あるシステムです。何より、そのセキュアな基盤上でモバイルを徹底活用し、オフィスワークを改革できる「dDREAMS」は、発売開始より多くのお客様にご愛用いただいております。

この度、お客様のご要望にお応えする形で、Salesforceと機能連携を行い、10月下旬よりサービスを開始する予定です。

■連携により実現する機能

【管理者にとって】社員の活動・案件進捗状況の把握

1. 旅費や時間外勤務の承認は、すべてスケジュールや Salesforce 上の活動履歴とリンクしてリアルタイムに行えるので、正確に社員の活動を把握できます。
2. dDREAMS、Salesforce のデータ連携により、案件進捗状況や営業プロセスの把握と社員の稼働や行動を総合的に管理、分析することができます。

【営業担当者にとって】営業活動に関わる作業を大幅削減

1. モバイルからのアクセスでスケジュールを登録、旅費申請もこれで完了。さらにワンクリックで Salesforce の「活動履歴」に日報投入。営業活動に関わる作業を大幅に削減できます。
2. モバイル利用時に、端末にはデータが一切残らない安心設計。営業情報も安心して投入できます。

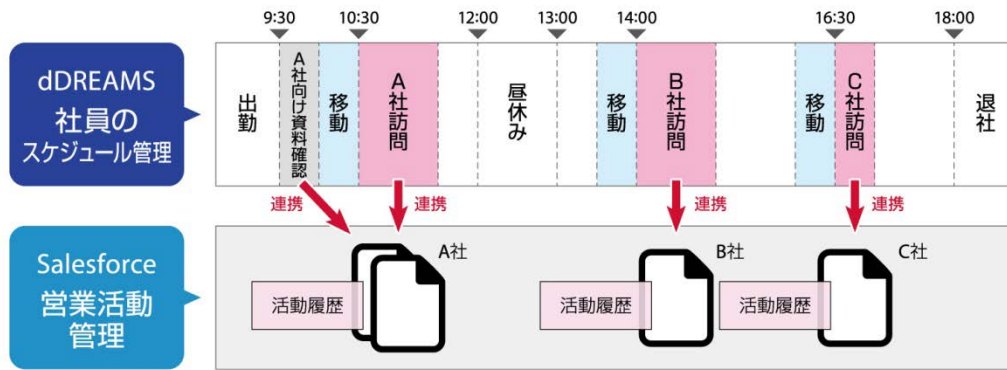
dDREAMS スケジュール起点で業務ができる
登録されたスケジュールが旅費精算や時間外手当に直結
→管理者は社員の稼働状況を容易に把握

Salesforce 顧客起点で活動を管理できる
顧客に関する活動内容、ToDo、商談を登録
→顧客アプローチの見える化

連携

「営業活動全体の
見える化」を
実現!

～dDREAMS スケジューラと Salesforce 活動履歴の連携イメージ～



■提供開始日

10月下旬予定

■提供価格

お問い合わせください

■動作環境等

<http://www.docomo-sys.co.jp/products/ddreams/faq/>をご覧ください。

セールスフォース・ドットコム様 エンドースメント

セールスフォース・ドットコムは、ドコモ・システムズが「dDREAMS」と「Salesforce」のデータ連携機能を提供されることを心より歓迎します。「dDREAMS」と「Salesforce」のデータ連携により、お客様がSalesforceのCRMを企業活動の中心として、さらに効率的に利用できるようになることを期待しています。

株式会社セールスフォース・ドットコム
専務取締役役員 アライアンス本部長 保科 実

私たちドコモ・システムズは、企業様の「オフィスワークの改革」に貢献するため、ドコモグループが改善を重ね、モバイルの知見を注ぎ込んだ「dDREAMS」をより一層柔軟なスタイルでご提供してまいります。

【本件に関するお問い合わせ先】

ドコモ・システムズ株式会社
クラウド事業部 第二営業担当

TEL: 03-5800-2415

E-mail: dreams-ml@nttdocomo.com

URL: <https://www.docomo-sys.co.jp/products/ddreams/index.html>

記載された製品の仕様・サービス内容・問い合わせ先などについては、発表時現在のものであり、予告なしに変更されることがあります。

「dDREAMS/ディードリームス」は、ドコモ・システムズ株式会社の登録商標です。

Salesforce は Salesforce.com の商標です。