

WinActor販売代理店様

＜横展開＞

導入したお客様への
拡大の方法を知りたい

横展開時の気を付ける
ポイントを知りたい



拡大をするためのきっかけを
どう作ればよいかわからない



実施例

ポイント/気を付けるべき点

社内紹介

- ・ RPA導入部署の効果をお客様社内共有会で披露
- ・ 導入部署の方、キーマンに別部署の紹介を頂く



社内共有会に別部署/キーマン/経営層に参加してもらう



自動化された業務を生で見ってもらう

業務ヒアリング

- ・ 業務ヒアリングシート回収
- ・ 成功部署の事例紹介
(共有会の参加していない方にも紹介する)



ヒアリングシートの目的はお客様の課題を把握すること



社内で自動化した内容の紹介

クロージング

- ・ 導入効果の算出



ヒアリングシートを基に、費用対効果を可視化



お客様からの質問に対する切り返し集を作る

社内紹介のポイント①



社内共有会に別部署/キーマン/
経営層に参加してもらう



共有会



目的

RPAの追加のため、顧客社内で周知活動

実施内容

- ① 導入部署担当者を巻き込み、社内共有会の設定
- ② 共有会に他部署、キーマン、経営層に参加を依頼する
- ③ 実際にRPAで自動化している画面を見せる
- ④ 他部署にヒアリングの打ち合わせを取り付ける

1

社内共有会の設定



共有会



2

他部署へ参加周知



経理部

4業務
自動化



総務部



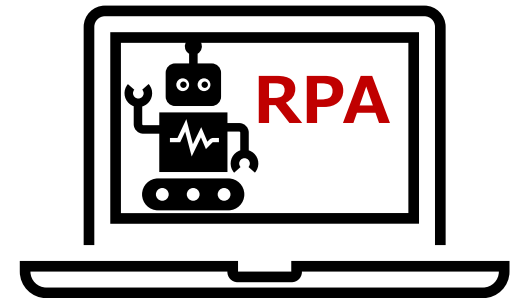
営業部



DX推進部

3

自動化業務の披露

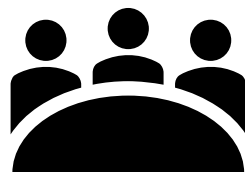
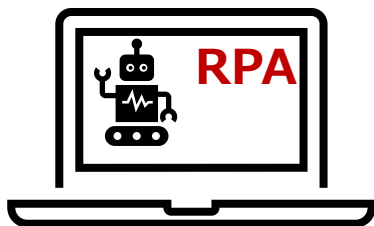




自動化された
業務を生で見ってもらう

すでにある社内のシナリオを見せること
社内でRPAを扱える人をアピール

自動化されている業務のアピール



一部署で導入しても、
他部署/経営層には、RPAの良さが
伝わっていない場合が多い

RPA構築者のアピール



作成担当者

- ・ 構築している様を上席にみってもらう
- ・ 社内の初心者向け
初級研修の講師を行う/支援

お客様の中で拡大できる状況を構築して
いることをアピールすると刺さりやすい

業務ヒアリングのポイント



ヒアリングシートの目的は
お客様の課題を把握すること

定量/定性面の課題部分を把握する

定量

残業時間削減
人件費の削減

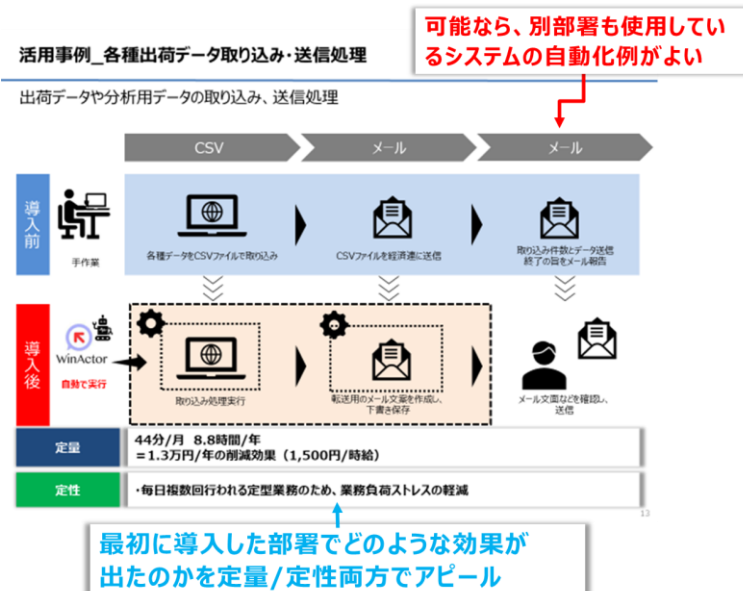
定性

業務内容の属人化を防止
突発的な離職への対応
ヒューマンエラーなどでのミスを防止
考えないといけない業務（分析等）に注力



社内で自動化した内容の紹介
（共有会の参加してない方にも紹介する）

社内ですでに自動化した業務を紹介し、類似の業務がないか確認



**業務の頻度、
作業時間等**

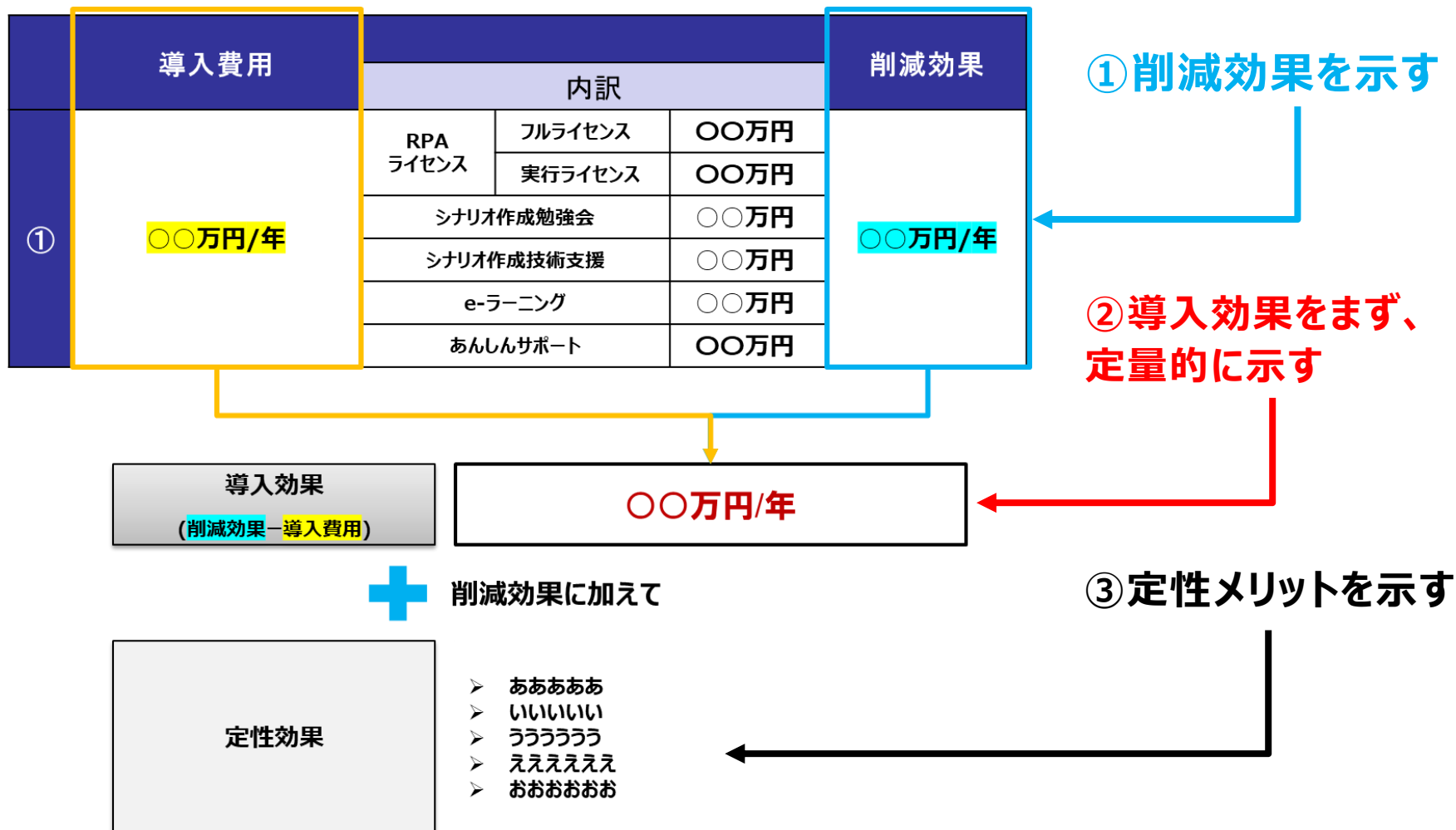
[illegible]

クロージングのポイント



ヒアリングシートを基に、費用対効果を
可視化

提案内に、ヒアリングシートで収集した
課題（定量/定性）をしっかりと盛り込む



定性メリット提案書サンプル



ヒューマンエラー

請求書作成や従業員の給与
計算業務のため、間違えられ
ない

業務の属人化

- ①〇〇さんしかできない業務
- ②社内Excelマスターがいる

マニュアル業務

ただ、マニュアルに沿って行う
業務のため、頭を使う必要が
無い

出社が必要

システムに触る必要があるた
め、会社に来ないといけない

給与計算業務



勤怠時間集計業務



受発注業務



在庫集計業務



請求書転記業務





お客様からの質問に対する
繰り返し集を作る

**営業担当がそのままのフレーズで
繰り返してできるようにすることが重要**

よくある質問	繰り返し例
コストが高い	RPAは1業務だけでなく、たくさんの業務を自動化することで、効果を最大化できます。 ヒアリングしたすべての業務の自動化を進めると〇〇〇万円もコストカットできます！
自動化できそうな業務が少ない	業務ヒアリングによる選定や導入事例の共有もできます ある程度複雑なルールもRPAで自動化することができます。 例えば、データによって、入力する項目/システムの変更なども可能です
費用対効果が合わない	定量面だけに注目しておりませんか？ 「ミス防止のための導入」「特定のスキルある社員に頼り切りで、その人が働けなくなったら業務が回らない」など、定量的には表せない課題はありませんか？
シナリオ作成者がいない	WinActorは様々なRPAツールの中で、最も扱いやすいといわれているツールです。 さらに、シナリオ作成勉強会などの活用が可能です。 「実行ライセンス+シナリオ+シナリオ停止時のサポート」のセット提案も可能です
うちの会社も従業員少ないし、 何とかやれてるから、、	実は従業員様が少ない企業でも導入している企業様があります。 従業員様が退職や働けない状況になった時に大きく困ったご経験があると聞いており、 その防止のために自動化ツールを導入することも増えてきております
UiPathやPower Automate Desktopとは何が違う	WinActorはITスキルの低い人でも勉強を行えば、十分に自動化構築が可能になります。 一方、他ツールは、深く勉強すると、プログラミング知識も多く必要になります また、Power Automate Desktopについては、構築するパーツの数100を超えると シナリオの流れが非常に見にくく、修正、メンテナンス性が低い
シナリオ作成できるひとがいない、 時間がない。	導入時にハンズオンセミナーにご参加いただければ、構築スキルが身に付けられます また、ライセンスを購入していただくと、2日間程度のシナリオ作成を無償で支援します

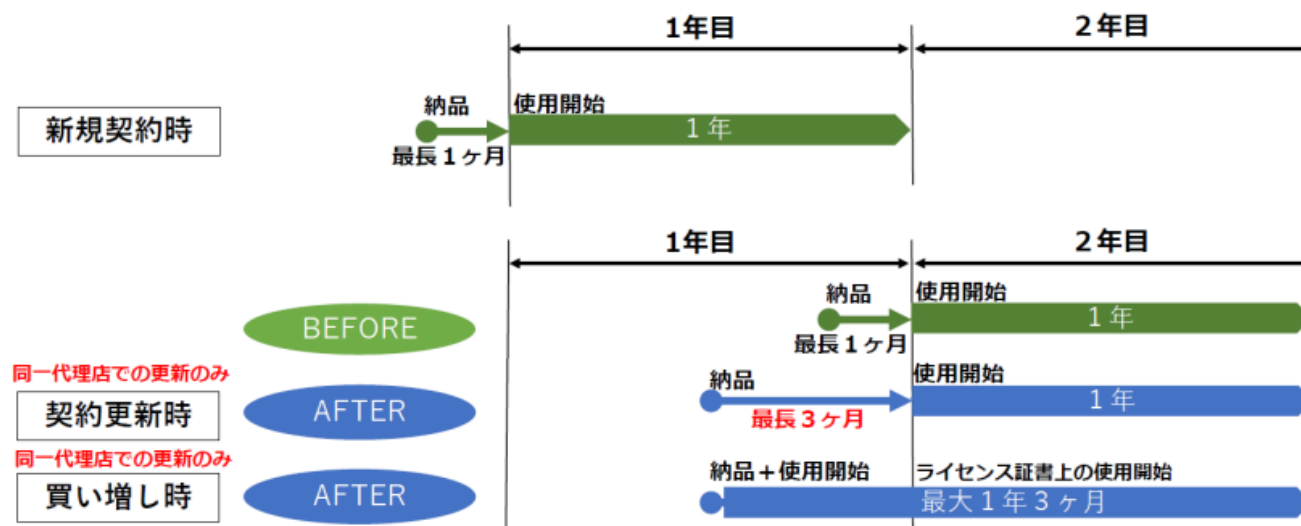


更新・買い増し時の納品日の前倒し

- ・納品日は現状使用開始日の1ヶ月前からとしています。今後**最大3ヶ月前**からとします。
- ・**更新時に買い増し**したライセンスについては、**最大15ヶ月**使えることになります。

2. 更新・買い増し時の納品日の前倒し（3ヶ月）

現在、納品日は使用開始日の1ヶ月前からとしています。更新時は今後3ヶ月前からとします。
また、買い増しライセンスについては納品日から利用可能とします。
このことにより**最大3ヶ月の無償利用期間**をお客様に提示して、**買い増しをアピール**できます。
11月1日注文分より対応致します。



その他のポイント__更新時に効率的なライセンス活用



初回購入時の保守契約ID

更新後の新たな保守契約ID

既存のライセンスも前もって
アクティベートが可能

案件名	種別／数量	保守契約ID	2020年												2021年					
			1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
案件A	フル機能版：1	S202004001				1年間														
	フル機能版：1	S202104001				▲ 納品 ライセンス登録												1年間（2年目） 2022/3/31まで		
案件B	フル機能版：1														最長3ヶ月			1年間 2022/3/31まで		
															▲ 納品 ライセンス登録					

■適用条件

- (1) ノードロックライセンスであること
- (2) 同一種別のライセンス追加であること
- (3) 1つの保守契約IDに紐づくこと
- (4) 管理製品は対象外
- (5) 追加分のライセンスのみ優遇対象とする
- (6) 更新の前後で同じ代理店からの販売であること

■メリット

早期に契約更新をいただいたお客様が、同一ライセンスを追加発注する場合に、**追加分に無償期間が付与**される。

3ヶ月前から追加ライセンス分の利用が可能

- 案件A：1年目の利用期間
- 案件A：2年目の利用期間
- 案件B：1年目の利用期間（追加購入分）
- 案件B：追加時の無償期間（最長3ヶ月）



ProCX担当者の支援

代理店様の横展開活動に同行をさせていただき、ProCX担当者が右記の各ポイントを実践することで、ご担当者様の研修に役立てていただくことができればと思います

<主なご支援内容>

1. 社内共有会の設定支援
(頭出し、キーマン説明など)
2. 成功事例資料の作成ご支援
(弊社テンプレートの共有)

社内紹介



業務ヒアリング



クロージング



実施例

- ・ RPA導入部署の効果をお客様社内共有会で披露
- ・ 導入部署の方、キーマンに別部署の紹介を頂く

ポイント/気を付けるべき点

- 社内共有会に別部署/キーマン/経営層に参加してもらう
- 自動化された業務を生で見ってもらう
- ヒアリングシートの目的はお客様の課題を把握すること
- 社内で自動化した内容の紹介
- ヒアリングシートを基に、費用対効果を可視化
- お客様からの質問に対する切り返し集を作る

一度、担当者様向け支援のため

**弊社担当が行っている営業活動をご一緒に体験いただくことで、
スキル向上を行うのはいかがでしょうか？**