

HULFT

HULFT Partner Kickoff Meeting 2019

2019年度パートナー営業施策

株式会社セゾン情報システムズ
パートナービジネス営業部

藤田 篤

2019 年度 HULFT 事業部 営業部門体制



藤田 篤 (ふじた あつし)

2002年 3月入社(17年目)

- ミドルウェアソリューション営業部へ配属
- 西日本営業部長(2014年4月)
- エンタープライズ営業部長(2017年4月)
- パートナービジネス営業部長兼務(2019年1月)

パートナービジネス営業部

パートナー様とのビジネス拡大

営業第1グループ

池田

リセール系
パートナー様

営業第2グループ

三橋

クラウド系
パートナー様

エンタープライズ営業部

ハイタッチ・セールスによるお客様カバレッジ

agenda

- 2018年度振返り
- 2019年度の取り組み

2018年度 振り返り

【2018年度】

1. HPP - 新販売パートナープログラム
2. パートナー様に対する二軸の活動施策
3. パートナービジネス 新領域TOPICS

HPP - 新販売パートナープログラム

新プログラムへの移行

- 全パートナー様 2019年6月開始

御礼

新規顧客開拓インセンティブ制度の開始

- 2018年6月開始
- ご参加登録 **26社**
- 累計ご登録案件数 **120件**

HULFT
DataSpider®



2018年度 パートナー様に対する二軸の活動施策

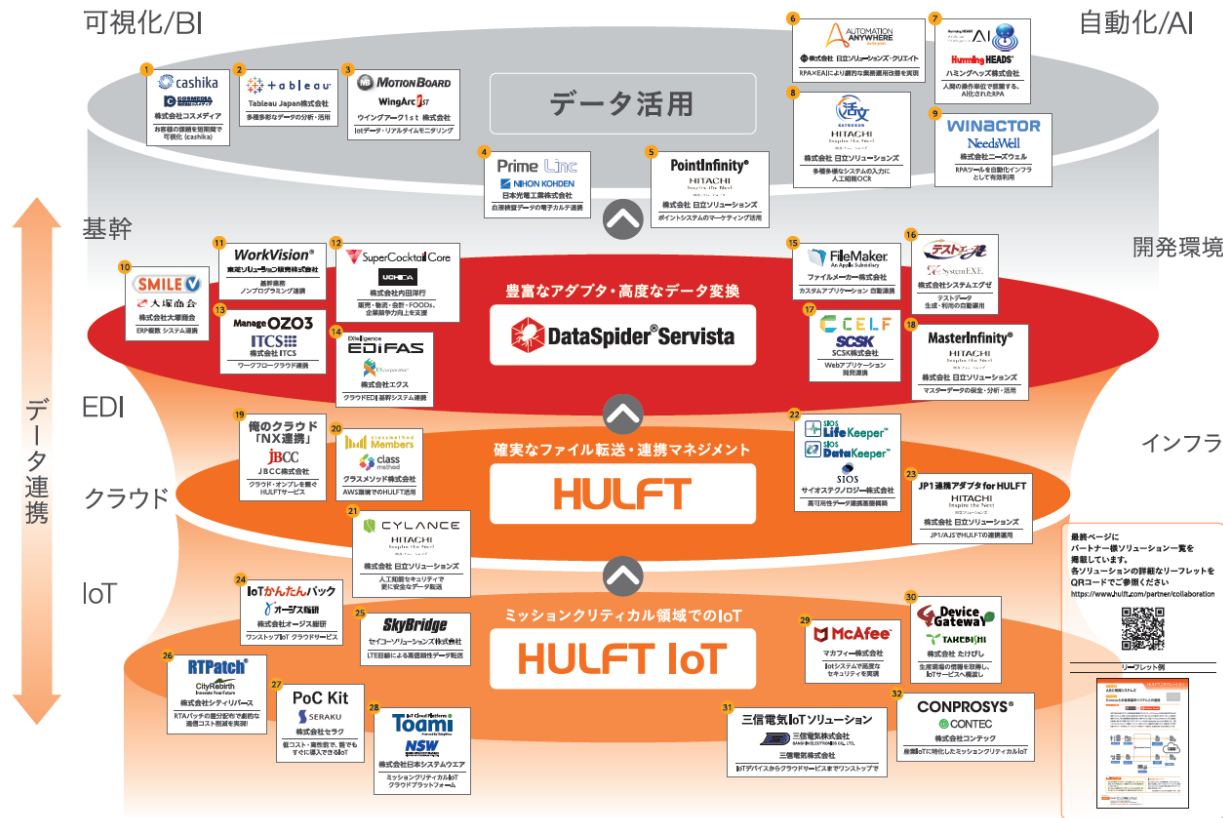
① コラボ・ソリューションの企画・合意・展開

- パートナー様のソリューションの「市場価値を向上させる」
- パートナー様のソリューションの「販売拡大」をもたらす

② 案件創出の為のEnablement活動

- 合意したコラボ・ソリューション軸の案件創出支援
- ユースケース軸の案件創出支援
- 機能軸による製品・サービス認知度向上支援

①コラボソリューションの企画・合意・展開



DX領域での共同ソリューションが顕著に増加

② 案件創出の為のEnablement活動

		個別勉強会	SE様 カバレッジ
従来領域		13回 105名	218名
新領域		29回 198名	249名

2018年度 パートナービジネス 新領域TOPICS

HULFT IoT

IoTパートナーの
新HPP参加

5社

共催セミナー
イベント

14回

IoT領域売上
対前年比

485%



DSCパートナーの
新HPP参加

4社

共催セミナー
イベント

10回

DSC売上
対前年比

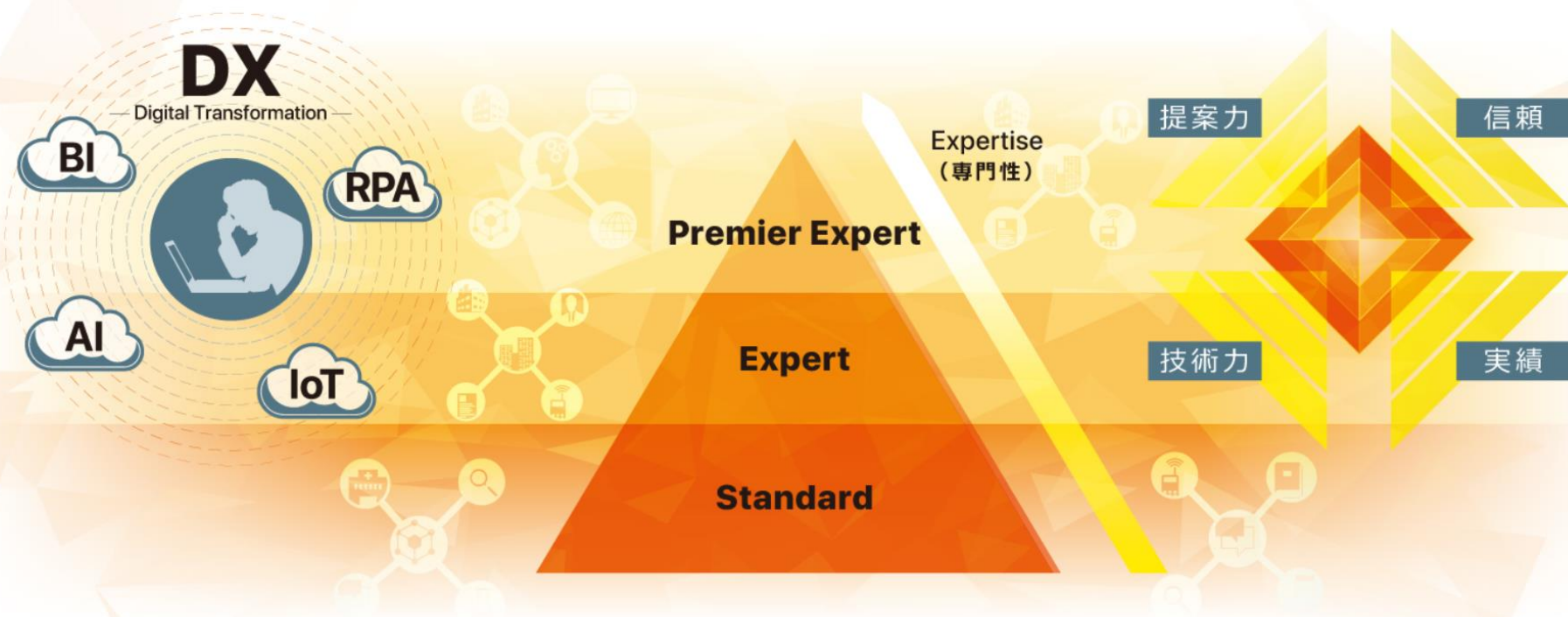
314%

2019年度 取り組み

2019年度 注力する取り組み

- ① 販売パートナー様のお客様価値訴求
- ② サービス型ビジネスでのパートナーシップ強化
- ③ 新領域の更なる開拓

①販売パートナー様のお客様価値訴求



お客様価値の高いパートナー様 = DX時代のエキスパート

①販売パートナー様のお客様価値訴求

➤ パートナー様の価値訴求

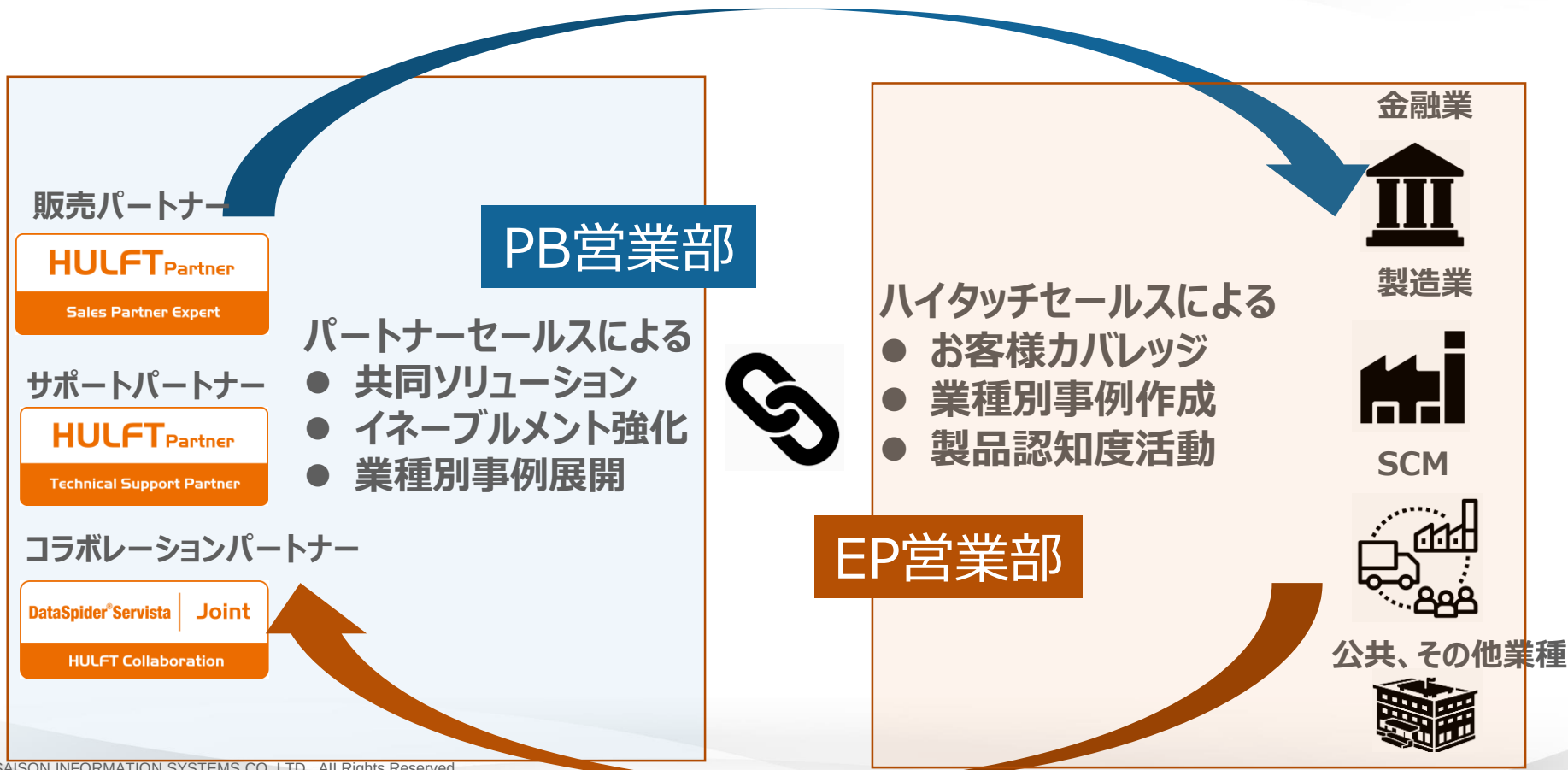
- パートナー様毎にお客様事例、コラボソリューション等を弊社Webページでご紹介
- ハイタッチセールスとの協業推進
- マーケティング・リーズ醸成後の案件情報ご提供



 Premier Expert

四つのお客様価値において突出した実績を2018年度に示されたパートナー様です。

ハイタッチ・セールスとの協業推進



①販売パートナー様のお客様価値訴求

- パートナー様の価値訴求
- 新インセンティブ制度 2019年6月開始
 - 2種類のビジネス拡大インセンティブ

Sales



Activity



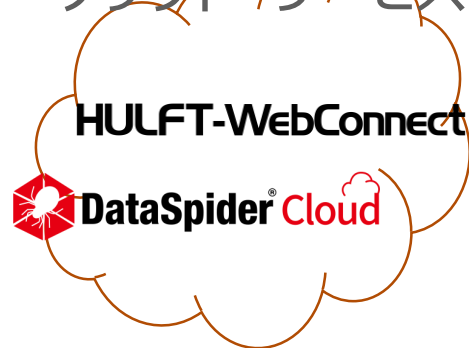
(Premier Expert/Expert レベルで一定のお取引実績達成の販売パートナー様対象)

②サービス型ビジネスでのパートナーシップ強化

パブリック・クラウド・ベンダー



クラウド・サービス

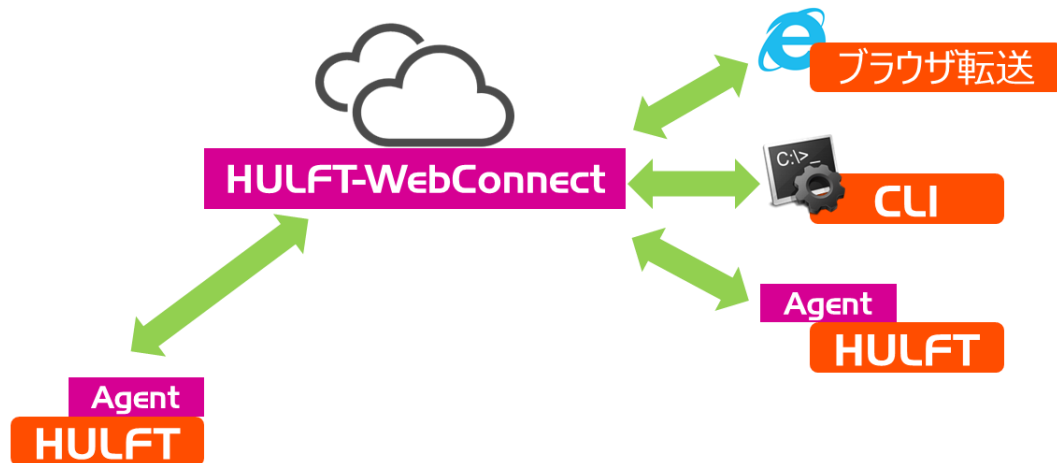


パートナー様のクラウドサービス

相乗効果で新たなサービスビジネスの価値

クラウドサービスで提供する企業間データ連携

- 集金代行業
▶ 小売店との接続に、**安価で
確実・ISDN の代替**
- 製造業
▶ メール・FAXによる部材受発注の**自動化・HULFT連携**
- 印刷業
▶ **個人情報**のセキュアなデータ授受
- 公共系
▶ **メディア配送**を伝送化



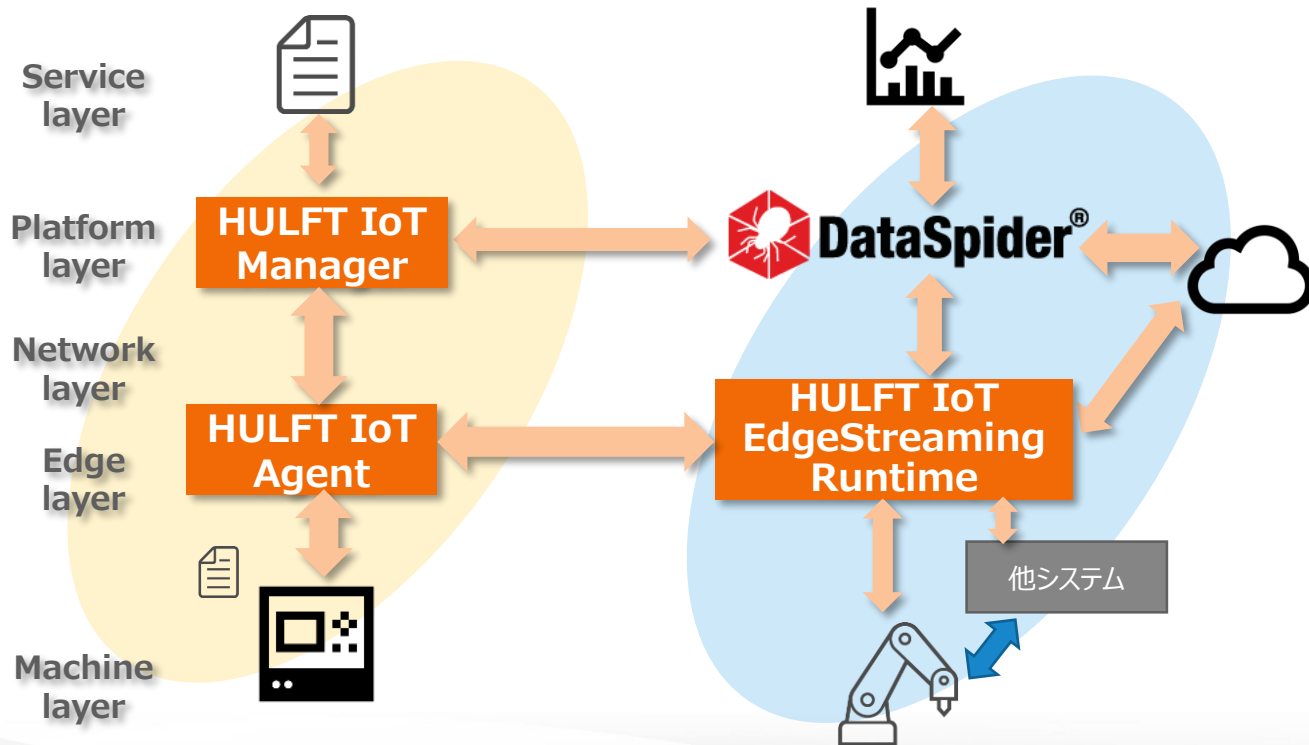
HULFT-WebConnect

企業間データ連携を**簡単**に、
安価に**セキュア**に構築可能

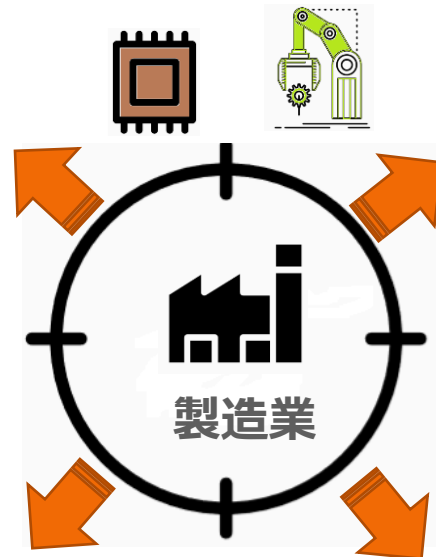
③新領域への更なる開拓

ファイル連携

ストリーミングデータ連携



- ◆ FA / 組込み市場
- ◆ 年商300億円～
- ◆ LOB



お客様の課題
ニーズの事例化

「お客様とそのお客様」、「お客様とパートナー様」、「お客様とお取引先様」
「お客様内のビジネスの絆」を繋ぐ、Harmonious Universal Link

基本理念

- ・ パートナー様と伴に.....

ビジョン

- ・ カテゴリトップ製品・ソリューションのご提供
- ・ お客様への価値訴求活動のご支援

基本方針

- ・ お客様満足度向上
- ・ 製品・サービス品質向上
- ・ HULFTブランド・認知向上

安心と信頼



つながる価値、ひろがる未来。

HULFT