

SugarCRM Power Efficiency Case Study

Y <http://www.sugarcrm.com/crm/customers/PowerEfficiency.html>

Y http://media.sugarcrm.com/case_studies/PowerEfficiency.pdf

SugarCRM 社発表のケーススタディを元に株式会社ケアブレインズが和訳

< 企業情報 >

企業名	Power Efficiency Corporation (http://www.powerefficiency.com)
本社	米国ネバダ州、ラスベガス
事業内容	エネルギー管理技術ソリューションの提供
主な顧客	Macy's, JFK Airport, Bellagio Hotel and Casino, Smithsonian, Saks Fifth Avenue, Denver International Airport, Caesars Palace
現在使用している CRM	Sugar On-Demand (Sugar Professional On-Site から移行)

Power Efficiency 社、2 種類の展開モデルの柔軟性を活用

エネルギー価格の高騰に伴い、Power Efficiency 社のサービス需要も増大している。米国では、電力供給量のおよそ 4 分の 1 は電気モーターで消費されている状態であるが、Power Efficiency 社の eSave Technology(TM)は、効率化を増大させることで、産業用モーターを作動させる。

Power Efficiency 社は、電気モーターの使用を最適化することで、モーターの寿命を延ばすとともに、電力費を減少させる。Power Efficiency 社のソリューションにより、JFK 空港、Denver 国際空港や Macy's, Caesars Palace など数多くの企業が利益を生み出している。

CRM の必要性

Power Efficiency 社が成長を続けるに連れ、営業プロセスに重要なデータを管理することが難しくなってきた。Power Efficiency 社の顧客は、地理的に非常に分散しており、営業チームで協力し合うのが困難な状況が度々あった。

Power Efficiency 社はまた、顧客がエンドユーザ、OEM パートナー、または電気事業会社のいずれなのかをセグメント化する内部システムや、セールスオペレーションの開発にも取り組んでいる。

CFO の BJ Lackland 氏は、「当社は急速に成長していたので、営業プロセスやシステムの開発もそのスピードに合わせる必要がありました。Web ベースのアプリケーションを通じてデータを中央に集中させて、プロセスを自動化し、可視性を営業成績の増大につなげ、これらの結果に説明責任を組み入れる CRM を見つけることが鍵となりました。」と語る。

SugarCRM を選択

Power Efficiency は様々な CRM ソリューションを調査してみたが、Sugar の 30 日の評価版を試し、すぐにその使いやすさと堅固な機能性に惹かれた。

Power Efficiency 社は、評価版のアカウントをセットアップし評価したことで、Sugar が彼らの CRM に対するニーズを満たしてくれるものとの確信を得た。

Lackland 氏は、「Sugar についての評判やコマーシャル・オープンソースのビジネスモデルの優れた価値については聞いていました。Sugar は、必要な機能を評価期間で全て提供してくれ、柔軟性も高まるため、市場において最も経済的な選択肢でした。Sugar が期待通り素晴らしかったことが証明されたのです。Sugar Professional の導入を決定した後、既存の評価版アカウントからオンサイトに運用を移行するまでは、5 時間とかかりませんでした。」と語る。

オンデマンドへの移行

Power Efficiency 社は、営業、マーケティングチームでの Sugar の運用を成功させたが、1 年間使用した後、オンサイトでの展開について再考した。ビジネスのニーズや IT 設備を再評価した後、パフォーマンスや一貫性を向上させる一方、IT にかかる負担を軽減させるために、オンサイトからオンデマンドに移行するのが最良であろうと判断した。

業界をリードする SugarCRM のマルチインスタンスのオンデマンドアーキテクチャにより、移行はデータの障害もなく 2 日間で完了した。

Lackland 氏は、「移行においては、当社側はほとんど労力を必要としませんでした。移行によって、業界最高クラスの保守、セキュリティをうまく活用することができました。」と語る。

継続成長

当初は、Sugar を営業とマーケティング部のみで運用していたが、現在では組織全体で活用してい

る。例えば、購入の注文ワークフローや製品開発、プロジェクト管理、バグトラッキング、カスタマーサポート、ベンダー管理、返品トラッキングなど、Sugar の利用は様々な部門やプロセスに渡る。

Lackland 氏は、「Sugar の導入により、当社の営業成績は昨年を 400%上回りました。もちろん当社には、素晴らしい製品があり、素晴らしい従業員もいますが、組織が目前のタスクに焦点を合わせ続けることができたのは、Sugar のおかげです。」と語る。

Power Efficiency 社は、効率化を最適化するという、彼らのコアのビジネス戦略を CRM システムに応用させることにより、成長し続け、かつビジネス拡大に、集中的に取り組むことを可能にするシステムを整えた。

Power Efficiency Corporation について

Power Efficiency 社は、デラウェア州の企業で、本社をネバダ州のラスベガスに置く。プロプライエタリなエネルギー管理技術ソリューションを提供する世界的な企業である。eSave Technology(TM) という特許権を有する省エネ技術により、既存の誘導モーターは、スピードを変えることなく、最適な効率で作動し、かつモーターの寿命を延ばすことができる。Power Efficiency 社の省エネ製品は、適切なアプリケーションでは、40%の省エネを実現できる。

SugarCRM を導入し、400%の売上増を記録した Power Efficiency 社が、"Stevie Award for Energy Sales Organization of the Year"を受賞しました。この賞は、67 カ国に渡り 145,000 人もの購読者を抱える営業管理雑誌により共同で授与される賞です。

>> <http://money.cnn.com/news/newsfeeds/articles/prnewswire/AQM04810122007-1.htm>

開発元

SugarCRM Inc.

日本語版開発元

株式会社ケアブレインズ

〒261-7115 千葉県千葉市美浜区中瀬2-6 ワールドビジネスマリブイースト15F

www.sugarforum.jp