

お客さまに新たに提供したい価値

【例1】経理処理の改善による業務効率化

価値提供先	総務・経理業務の担当者
顧客の抱える課題	経理処理において非効率な手作業、重複作業の多さや作業品質のムラ・バラツキをなくすだけでなく、業務改善状況を見えるようにしたい
共創アイデア例	<ul style="list-style-type: none">・PC操作ログと分析データを活用し、パートナー企業のノウハウを基に顧客の経理業務を精度高く分析・改善するサービス・提供したシステムの導入効果を可視化したうえで、経理部門の負担軽減に向けた業務改善ロードマップをダッシュボード上に表示できるサービス 等
パートナー例	『経理業務フローの最適化に関するノウハウ』と『改善効果が期待できる「経理精算システム」』を提供する企業 等

※上記は例であり、お客さまの業種・職種や協業形態は限定せず、ユニークなビジネスアイデアや技術を広く募集します

お客さまに新たに提供したい価値

【例1】経理処理の改善による業務効率化

実現イメージ



<現在の分析データ>

弊社の「PC操作ログと分析データ」（左記）とパートナー企業のノウハウを基に顧客の経理業務を精度高く分析して、パートナーのソリューションを合わせて提案

<デモサイト>

<https://business.ntt-west.co.jp/demo/wakucone/productivity/group/01/>

お客さまに新たに提供したい価値

【例2】セキュリティ教育の徹底によるIT資産管理の強化

価値提供先	情シス担当者
顧客の抱える課題	従業員のセキュリティリテラシーを向上させ社内IT資産の流出リスクを防止したい
共創アイデア例	社員のITリテラシーを可視化したうえで改善が必要な従業員にはセキュリティ強化教育コンテンツを提供し、セキュリティ強化の徹底ができるサービス 等
パートナー例	動画マニュアルや教育コンテンツの作成・配信、受講履歴の管理・記録までの業務を一元的に提供できる企業 等

※上記は例であり、お客さまの業種・職種や協業形態は限定せず、ユニークなビジネスアイデアや技術を広く募集します

お客さまに新たに提供したい価値

【例3】営業効率化と戦略的な新規開拓の支援

価値提供先	営業担当者
顧客の抱える課題	営業事務（日報入力、報告書作成など）を効率化し戦略的な新規開拓したい
共創アイデア例	パートナー企業が蓄積する営業担当者の通話・打合せ履歴などの「非PC業務データ」と、弊社の「PC操作ログ等」をサービスプラットフォーム上で統合し、営業担当者の業務負荷をダッシュボードで可視化・分析するサービス 等
パートナー例	『顧客訪問現場対応、電話対応などの非PC業務の行動データ』を保有し、『営業フローの最適化に関するノウハウや独自のソリューション』を有する企業 等

※上記は例であり、お客さまの業種・職種や協業形態は限定せず、ユニークなビジネスアイデアや技術を広く募集します