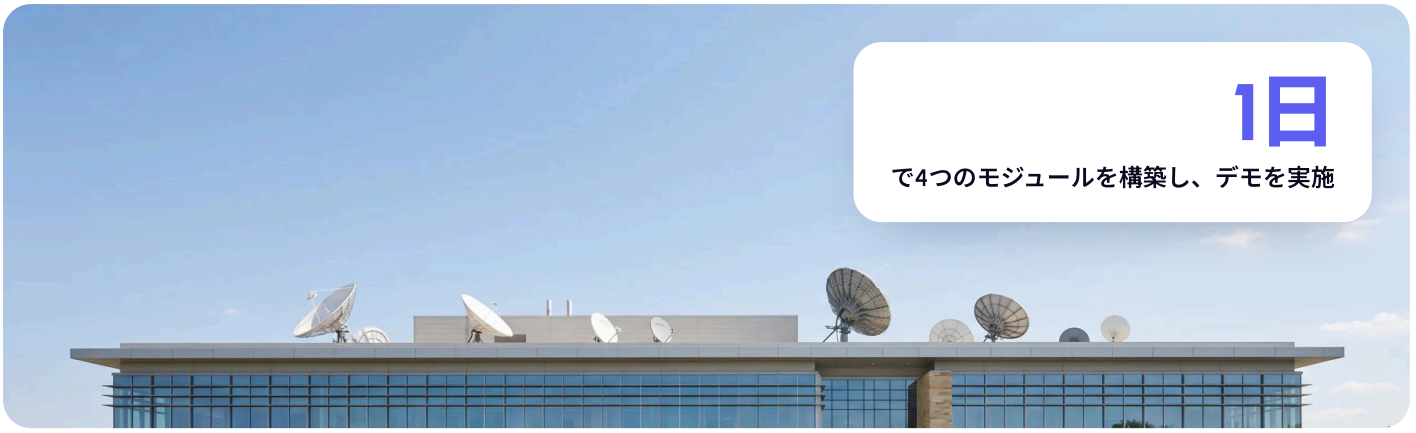
BUTTERFLY

メディア・放送

営業、契約、請求、インセンティブはいくつの表に分かれているか？

営業、コンテンツ、請求、出来高払いのプロセスを一体で運営するメディアエージェンシーでは、各ステップが別々の表にありました。Butterflyにより、すべてが一つのフローで進みます。

4つのモジュール	14/14	3つのロール
営業、コンテンツ、請求、出来高払い	エンドツーエンドテスト	と権限セット



課題

貴社が直面している課題

01 商談、契約、キャンペーン、請求書、手数料計算が**別々のスプレッドシート**で管理されていた。

02 **入金とインセンティブ計算の間に**断絶が生じることがあった。

03 コンテンツフローと商取引のプロセスが**別々のツール**で進んでいた。

解決策

Butterflyでどのように解決したか

営業パイプライン、コンテンツフロー、請求、入金ベースの出来高払いのモジュールを、Butterfly上で1日で構築し、稼働する状態でデモしました。商談から契約承認まで、請求書から入金ベースのインセンティブ計算まで、各ステップが一つのフローで進みます。

- ✓ 8つのデータオブジェクト
- ✓ 2つのステートマシン（承認フロー）
- ✓ 管理パネルと2つのスケジュールタスク
- ✓ 3つのロールと権限セット

成果

現場で、測定。

1日	14/14	3つのロール
で4つのモジュールを構築し、デモを実施	エンドツーエンドテストが正常に完了	と権限セットを定義

顧客名は守秘義務により非公開としています。数値は組織の記録に基づいています。

同様のプロセスがありますか？

30分のミーティングで一緒に検討しましょう。

QRコードを読み取って、ミーティングをお申し込みください。

ミーティング申込