

# “SaaSつながる相談室”で

バラバラになったSaaSのデータを統合して、  
“メール配信”や“データ可視化”を実現します。

“データ連携コンサルティング”ワークショップ



**“SaaSつながる相談室”**により  
バラバラになったSaaSのデータを統合して  
「効果的なメルマガ配信」や  
「組織横断的なデータ分析」を実現します。

▶ 無償で貴社のシステムをどのように繋がられるかをワークショップ形式で実施いたします。

▶ 最新のデータパイプラインを使用してコンサルティングを実施いたします。

▶ 200を超える事業実績から貴社にマッチしたデータ連携のベストプラクティスをご紹介いたします。

## SaaSをご使用のお客様によくある課題

個別業務ごとに便利なSaaSを契約して使用していった結果、  
対象業務は円滑に実施できるようになったが、顧客データがバラバラになってしまった…  
そのようなご経験はございませんでしょうか。



顧客データが分散してしまっていて  
メール配信が正しくできない



ダッシュボードを作ろうとしても  
データがバラバラで実現できない

“それぞれの業務自体”はそれぞれ適切なSaaSでカバーした。  
だが、データが分断されてしまって、本来行うべき業務が出来ていない。



### データが分断

“顧客データ”や“売上データ”が異なる  
SaaSの中に分散して保存されてしまっ  
ており、横断してデータを確認できない。



### 問題が解決できない

システム間のデータ連携などの  
専門的な知識を持ったメンバーがない



“メール配信”や“会社全体のデータ分析”などが出来ていない



WORDPRESS

顧客データがバラバラで、  
効果的なメルマガが配信できない…

顧客データが別々のSaaSで管理されていて、  
効果的なメール配信業務ができない。

顧客管理にはSalesforceを使用していたが、サービスのLPや問い合わせフォームにはWordPressを使用しておりSalesforceに顧客データが連携されておらず、メール配信をしようと思っても行うことができない…

便利なSaaSが数多く存在する昨今だからこそ、そのようなお客様は多くいらっしゃいます。



SaaSのデータがバラバラで、  
経営ダッシュボードを構築できない…

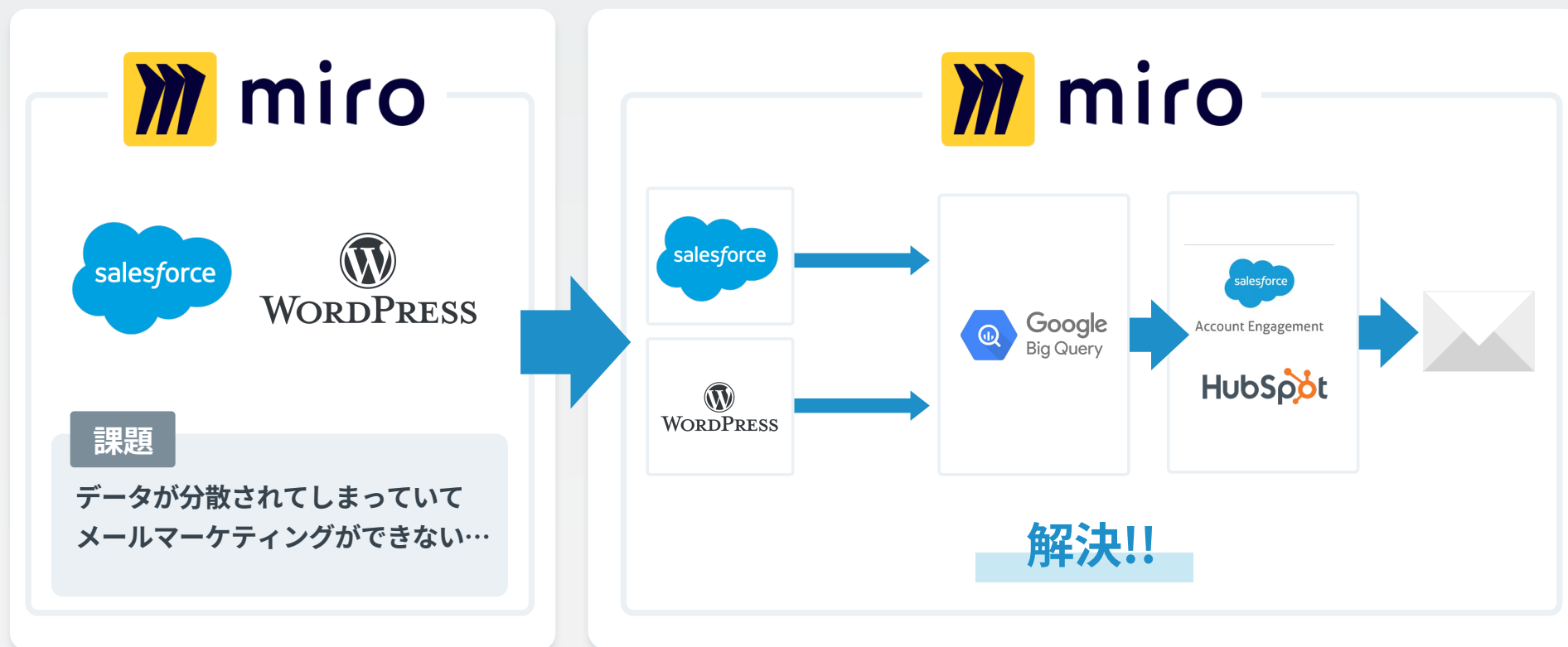
売上データが別々のSaaSで管理されていて、  
経営ダッシュボードとして一気通貫で確認  
することができない。

商談管理にはSalesforceを使用しているが、freeeに登録する財務  
のデータは経理部門が個別に登録をしており、同じ取引先が別々で  
登録されているので、財務で扱っている実績データと今後の売上見  
込みを一気通貫で確認することができない…

便利なSaaSが数多く存在する昨今だからこそ、そのようなお客様  
は多くいらっしゃいます。

# “SaaSつながる相談室”による解決

200社以上の実績を持つPraztoのコンサルタントが無償でワークショップを行い、  
現在のお客様のシステムをホワイトボードツール(Miro)を使用して  
コンサルティング・整理を行います



## POINT 01

## ワークショップまで無料なので 気軽に相談できる

SaaSつながる相談室が提供する約3時間のワークショップは無償で実施されますので、お気軽にご相談ください。

事前に当社から提供されるMiro（オンラインホワイトボードツール）のテンプレートに、お客様が現在使用しているサービスのアイコンを保存していただき、ご参加ください。

その後、ワークショップ形式でMiro上でシステムを動かし、繋いでいく方法をディスカッションします。データレイクやデータマート、ETLなどの仕組みもその場で説明しますので、システムが専門でない方も安心してご参加ください。

無料！



miro

ワークショップ  
+  
結果の納品

有償になります



システム構築



## POINT 02

## アワード受賞チームの豊富な実績による的確なコンサルティング

当社は創業から5年で200を超える案件を支援し、さまざまなユーザースペースを通じてノウハウと開発力を磨いてきました。これらの強みを活かし、クラウドインテグレーションやデータパイプラインの構築において多くの実績を積んでいます。お客様ごとの状況に合わせて、最適な構成を提案することが可能です。

また、2022年にはSalesforce社のパートナーアワードでルーキー企業として最優秀賞を受賞した実績もあります。これは、当社が提供するサービスの品質と価値を証明するものです。お客様のビジネスに寄り添いながら、最適なソリューションを提供することに努めてまいります。



## POINT 03

## その後の構築までをお願いできるのでスムーズ

ワークショップで理想的なシステム構成が決定した後は、ぜひそのまま当社に構築までお任せください。豊富な経験と専門知識を持つ当社のチームが、お客様のニーズに合わせたソリューションを提供いたします。

その後、迅速にお見積もりと今後のステップをご案内いたします。費用やスケジュールの目安に関する詳細は、本資料の後半に記載されておりますので、ご参考にしていただければ幸いです。これからのプロジェクトのための準備を円滑に進めるためにも、気軽にお問い合わせください。



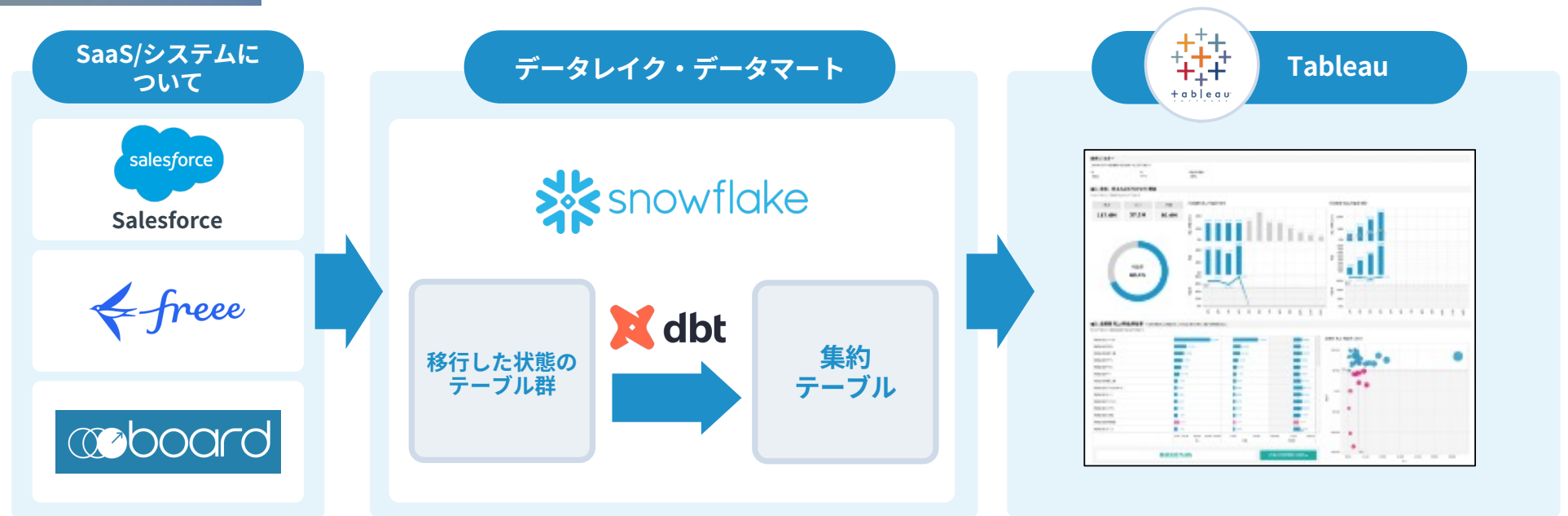
ご費用

250万円(データ連携150万円 + Tableauダッシュボード100万円)

スケジュール

3ヶ月(要件定義～本番リリース)

構築内容



- 01 創業から5年で200を超えるSalesforce構築案件実績
- 02 Salesforce社のパートナーアワードでルーキー企業として最優秀賞を受賞した実績
- 03 クラウドインテグレーションやデータパイプラインの構築を特に得意としております
- 04 Tableau社のパートナーでもあり、数多くのTableauダッシュボードの構築実績

SaaS企業を中心に、  
シード期から上場企業まで幅広い成長企業を支援しています。

弁護士ドットコム

 SmartHR

 M&A CAPITAL PARTNERS

 D2CR

 Cloud Ace

  
BUNSHODO

*closip*

  
Asmik  
Ace  
A J:COM COMPANY

**basic**

 dely

  
GA TECHNOLOGIES

 Eltes

 hacomono

 HIKKY

 UniFa

UZABASE

  
NEWS PICKS

 freee サイン

 三井倉庫グループ

**IMEX**



# 豊富な事業実績

SaaS企業を中心に、シード期から上場企業まで幅広い成長企業を支援しています。



【Einstein DiscoveryによるAI案件マッチングを実現】M&Aキャピタルパートナーズ株式会社様インタビュー



【Heroku×Salesforce。さらなるシステム強化をPraztoが伴走で実現】株式会社文祥堂様インタビュー



【Tableau導入は、データで意思決定する文化醸成のための第一歩】ヘルスケアテクノロジーズ株式会社様インタビュー



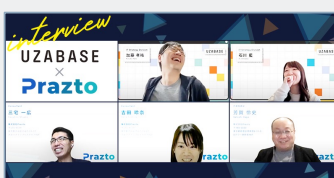
【技術力とパフォーマンスの圧倒的な高さを決め手に、AppExchange開発を依頼】freeサイン株式会社様インタビュー



【Tableau導入で、社内一丸となりビジネス推進ができる理想的な組織に】ユニファ株式会社様インタビュー



【データ活用において名寄せは肝。mergencyで速く正しい処理を実現】日本食糧新聞社様インタビュー



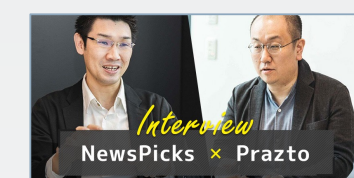
【壁打ち相手として、フラットなコミュニケーションを。PraztoのSalesforce伴走支援とは】株式会社ユーザーベース様インタビュー



【B2B SaaSのKPI指標をTableauを使用して巧みに可視化。「今後の成長には欠かせないデータの可視化だった」】アガサ株式会社様インタビュー



【不動産×IT領域の新規事業のプラットフォーム構築。Salesforceを巧みに活用してクイック＆柔軟に実現】株式会社GA technologies様インタビュー



【同じ側に立って一緒に課題を見つける。そんな本質的な「伴走」を実現してくれたのがPraztoさんだった】株式会社ニュースピックス様インタビュー



【企業の成長と変化に合わせて、一緒に課題を見つけてしっかりと伴走してくれる頼れるパートナー】株式会社SmartHR様インタビュー



『Salesforceのデータの重複は、誤った架電にも繋がってしまう悩ましい問題だった』株式会社SmartHR様 ”mergency”導入事例インタビュー



【ニーズが高まるオンライン本人確認ソリューションをSalesforceで提供開始。TRUSTDOCK×PraztoがeKYC市場での課題解決で目指す世界とは】株式会社TRUSTDOCK様インタビュー



【Salesforce活用後の未来を一緒に描きながら伴走してくれるパートナー】株式会社ベーシック様インタビュー



【DXの成功という視点でのiPaaS/SaaSの重要性とは】Anyflow株式会社様インタビュー

# ワークショップ実施までの流れ

01

相談

約1時間のオンラインでのお打ち合わせの実施

02

契約前

当社からご契約書のテンプレートをご提供

03

契約締結

オンラインで契約締結可能 ※ワークショップは無償での実施になります。

04

Miroテンプレート  
へのご記入

当社から提供したMiroテンプレートに貴社の使用システムのアイコンを配置していただきます。

05

ワークショップ

ワークショップ(約3時間)の実施

Q ワークショップ実施の為に費用がかかりますでしょうか？

A 無料での実施となります。

Q その後のシステム構築費用は？

A 個別見積もりになります。

Q 開催は現地・オンラインのどちらになりますでしょうか？

A オンラインでの実施になります。

Q 現行のシステム構成を記載する際に秘密保持契約を締結したいです。

A 事前に締結していただくご契約書一式に秘密保持契約が含まれます。

Q システムに詳しくない者しか参加できないのですが大丈夫でしょうか？

A 問題ございません。弊社のコンサルタントがフォローを致します。





会社名 株式会社 Prazto(英語表記：Prazto,Inc.)

代表 芳賀 怜史

設立 2019年1月

本社 〒100-0005  
東京都千代田区丸の内1丁目6-2 新丸の内センタービル21F

事業内容 SaaSに関する導入コンサルティング事業、  
およびシステム開発事業