salesforce

- 【S】強み
  - 
    世界シェア20%超のCRM
    - 圧倒的な導入実績とブランド信頼性
    - 顧客データ一元管理による高い防壁
  - 自律型AI「Agentforce」
    - 人間の介入なしで判断・行動するAI
    - CRMデータ連携による高度な自動化
  - AppExchangeのエコシステム
    - 数千の外部アプリによる機能拡張
- 【W】弱み
  - 
    導入・運用の高い専門性
    - ライセンス料以外の教育・保守負担
    - 使いこなすための高度な専門知識
  - 統合プロセスの負荷
    - 買収サービス間のデータ・UI統合の遅れ
    - 組織肥大化に伴う開発スピードの鈍化
- 【O】機会
  - Data Cloudによる
    データ統合
    
    - リアルタイム社内データ一元化
    - AI精度向上を支えるインフラ
  - Slackを核とするAI作業基盤
    - 対話型UIによる業務プロセスの変革
    - CRMのシームレスな統合
  - 中堅・中小企業市場
    - 設定済みパッケージで導入障壁の低下
- 【T】脅威
  - 
    Microsoft等の強力な競合
    - Office 365等の既存資産を活かした攻勢
    - プラットフォーム全体でのシェア争い
  - 「ライセンス制」の変容
    - ユーザー数減少に伴う収益減少リスク
    - 成果報酬型等の新しい課金モデルへの転換