

# バージョンアップガイド

## 2013年4月版



# 目次

バージョンアップガイドについて .....	3
リリース日 .....	3
バージョン情報 .....	3
<b>Sales Force Assistant.....</b>	<b>4</b>
1.他者コンタクト通知の追加 .....	4
2.案件進捗漏れ通知の追加 .....	6
3.キャンペーンダービーに順位のアップダウンアイコンを追加 .....	7
4. 4.NI コラボのスケジュール参照画面での カウントダウン設定の更新機能を追加 .....	8
<b>Sales Force Assistant システム管理者ガイド .....</b>	<b>9</b>
<b>顧客創造日報/顧客深耕日報.....</b>	<b>10</b>
1.モバイル版の日報フォームでの商談情報の 名称変更機能を追加.....	10
<b>顧客創造日報/顧客深耕日報システム管理者ガイド .....</b>	<b>11</b>
<b>見積共有管理システム .....</b>	<b>13</b>
1. 見積書マスタの表示通貨単位を NI コラボのワークフローと連動させる設定を追加 .....	13
<b>見積共有管理システム管理者ガイド.....</b>	<b>14</b>

# バージョンアップガイドについて

バージョンアップガイドはNIコンサルティングの製品に関する最新のリリースをまとめた統合的なユーザーガイドです。新機能や機能強化の内容、その導入に必要な情報を提供します。最新の機能を利用するガイドとしてお役立てください。

## バージョンアップガイドの内容

### バージョンアップ概要

- ・機能に関する簡潔な説明
- ・機能を有効に使うためのヒント

### システム管理者ガイド(システム管理者向け)

- ・設定方法や機能を利用するために必要な説明

## リリース日

### 2013年4月22日(月)

製品ご購入	CD-ROM	2013年4月22日(月)よりご提供開始
	オンラインアップデート	2013年4月23日(火) 09:00~
クラウドサービス (Sales Force Assistantのみ)		2013年4月23日(火) 夜間メンテナンスにより自動更新
クラウドサービス(※) (Assistantオプション含む)		2013年5月28日(火) 夜間メンテナンスにより自動更新

※クラウドサービス: NIASPサービス、NISaaSサービス、NIクラウドサービス スタートアップ版

## バージョン情報

適用後のバージョンはそれぞれ以下の通りです。

NIコラボ	5.30-12
顧客創造日報/顧客深耕日報	6.23-15
見積共有管理	5.1-14
Sales Force Assistant	4.5-1(6.23-15)
システムバージョン	84.010.130422

### 製品ご購入のお客様

- ※ 自動ではアップデートされません。バージョンアップをご希望のユーザー様は、オンラインアップデートまたはCD-ROMより適用してください。
- ※ CD-ROMを送付希望の場合は、件名に「製品バージョンアップ希望」とご記入の上「[support@ni-consul.co.jp](mailto:support@ni-consul.co.jp)」までご連絡ください。発送日のご連絡を折り返しさせていただきます。
- ※ オンラインアップデートによるバージョンアップ適用には、年間保守のご契約と、システム設定ページ内「ユーザーサポート連携」の設定が必要となります。

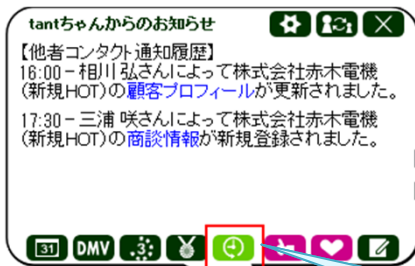
# Sales Force Assistant

## 1. 他者コンタクト通知の追加

使用可能な製品:

Sales Force Assistantサービス、顧客創造日報シリーズ+Assistantオプション

他者コンタクト通知とは、自分が担当している顧客に対して、自分以外の社員（他者）がコンタクト（履歴登録、顧客の声登録など）をした場合や、情報を編集した場合にアシスタントがお知らせする機能です。たとえば、サポート部門や他部門が、顧客からのクレームや問い合わせを受け、情報を登録するだけで、通知が届きますので、部門間を越えた顧客情報の共有化が図れます。こうしたことが、お客様からの信用力に繋がります。



スマートフォンアプリへのプッシュ通知も可能。通知情報が送信され、更新された情報をスマートフォン版Sales Force Assistantから確認することができます。



アシスタントのお知らせを見逃してしまっても、他者コンタクト通知アイコンをクリックすることで直近二日分の他者コンタクト通知の履歴を見ることができます。



メモ: Sales Force Assistantの他に弊社製品を導入し、連携している場合、通知される情報は以下のとおりになります。

製品名	顧客・パーソン・ 売上実績・予算・ 商談・ToDo・ 競合	案件情報	商品情報	納入機器
Sales Force Assistant サービス	○	○	×	×
顧客深耕日報	○	×	○	×
顧客深耕日報 案件創造統合	○	○	○	×
顧客深耕日報 Type-R	○	○	○	○
顧客深耕日報 AO	○	○	○	×
顧客創造日報	○	○	×	×
顧客創造日報 Type-R	○	○	×	○

製品名	定型業務・ 調査立会	顧客の声・ 対応履歴	活動履歴	プロジェクト情報・ アクション情報・ 業務情報
Sales Force Assistant サービス	×	○	×	×
顧客深耕日報	×	顧客の声	顧客創造 Approach	可視化日報
顧客深耕日報 案件創造統合	×	顧客の声	顧客創造 Approach	可視化日報
顧客深耕日報 Type-R	×	顧客の声	顧客創造 Approach	可視化日報
顧客深耕日報 AO	○	顧客の声	×	可視化日報
顧客創造日報	×	顧客の声	顧客創造 Approach	可視化日報
顧客創造日報 Type-R	×	顧客の声	顧客創造 Approach	可視化日報

※ ○=通知設定ができる情報 ×=通知設定ができない情報

※製品名の記入されている箇所は、その製品を導入している場合に、通知設定ができる情報です。

## 2. 案件進捗漏れ通知の追加

使用可能な製品:

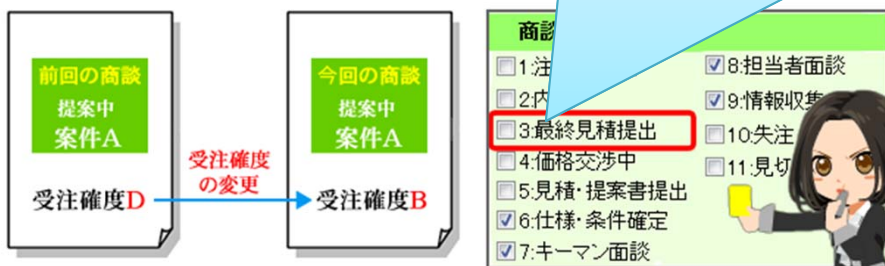
Sales Force Assistantサービス、顧客創造日報シリーズ+Assistantオプション

案件進捗漏れ通知とは、商談登録の際、案件の受注確度を更新したときに、自動的に登録した案件の進捗度の状況をチェックし、重要商談進捗漏れがあった場合、アシスタントが漏れている重要商談進捗度をお知らせする機能です。

アシスタントがお知らせすることで、アクションのモレをすばやくお伝えできますので、これによって、営業マンの商談進捗力のアップを図ることができます。

例) 商談登録時、受注確度をD→Bへ変更をした場合、受注確度Bに必要な商談進捗度「3:最終見積提出」にチェックが入っていないと商談進捗漏れとしてアシスタントがお知らせします。

(※受注確度ごとの重要商談進捗度は、システム設定から設定することができます。)



商談情報

予定区分  
実績区分  実施  中止

[選択] 顧客名\* 株式会社赤木電機(新規HOT)

[選択] 面談者 赤木 龍之介様/A-12313/代表

[選択] 商談日\* 20XX/04/02

齊藤 太郎

tantちゃんからのお知らせ  
赤木電機 機器入れ替え提案 [株式会社赤木電機(新規HOT)]は重要商談進捗度(3:最終見積提出)が漏れています。ご注意ください!

機器入れ替え提案

2. 内示  3. 最終見積提出  4. 価格交渉中

5. 見積・提案書提出  6. 仕様・条件確定  7. キーマン面談

8. 担当者面談  9. 情報収集  10. 失注  11. 見切り

受注確度 D. 未定 **D→B** 変更前受注確度 未登録

[選択] 受注予定日 受注 A. 当確 2000円 変更前受注予定日

金額 2000円 利益 150,000円

売上担当者 売 C. 情報 D. 未定 売上期間 売上金額 売上利益 数量

[選択] 商品名 失注 見切り 商品コード a-9731

齊藤 太郎 20XX/04/02 1ヶ月 150,000円 150,000円

明細行追加 合計 150,000円 150,000円

商談保存時、案件の受注確度が変更された場合、漏れている重要商談進捗度があると通知されます。この時に、以前から漏れている重要進捗度も改めて通知されます。



### 3. キャンペーンダービーに 順位のアップダウンアイコンを追加

使用可能な製品:

Sales Force Assistantサービス、顧客創造日報シリーズ + Assistantオプション

キャンペーンダービーに参加していない人が見ても、順位の状態がわかるように、昨日と比べての順位変動を表すアイコンが表示されるようになりました。  
より容易に、キャンペーンダービーの現状を確認することができます。



開催期間 2012年10月1日(月) ~ 2012年10月31日(水) 23:00 設定

ゴール:30

順位	参加者	現在値	順位	参加者	現在値
1	池内 宏樹	22	3	山本 陽子	13
2	斉藤 太郎	18	5	営業3課[山田 一樹, 田中 一郎, 三浦 咲]	9
3	佐々木 七恵	13	6	相川 弘	5

昨日と比べて順位が上昇

昨日の順位を維持

昨日と比べて順位が下降

## 4.NIコラボのスケジュール参照画面での カウントダウン設定の更新機能を追加

使用可能な製品:

Sales Force Assistantサービス、  
顧客創造日報シリーズ+Assistantオプション(NIコラボ導入時のみ)

NIコラボのスケジュール参照画面からも、カウントダウン機能を設定することができるようになりました。また、共有スケジュールのカウントダウン設定が登録先社員全員に適用されるようになりました。

カウントダウンの設定を共有することで、イベントへ向けての一体感も高まりそうですね！

ポータル > スケジュール > 会議 報告会

区分	予定
件名	会議 報告会
開始日時	2013年4月30日(火) 14:00
終了日時	2013年4月30日(火) 16:00
場所	会議室
内容	週次報告会議をとり行います。参加者は返答をお願いします
担当者	営業部/営業2課 斉藤 太郎
登録先社員	今井 吉武 斉藤 太郎 谷 一郎 相川 弘 池内 宏樹 佐々木 七恵 田中 一郎
設備・備品	会議室2
閲覧制限	今井 吉武 斉藤 太郎 谷 一郎 相川 弘 池内 宏樹 佐々木 七恵 田中 一郎
通知	
事前通知	使用しない <input type="button" value="変更"/> ※メールを利用する場合は携帯メールアドレスの設定が必要です。
カウントダウン	対象としない <input type="button" value="変更"/> <input type="button" value="対象としない"/>
登録情報	2013年4月8日(月) 10:00

(ノーマル)  
 記念日・イベント・式典  
 花火・ロケット  
 重要・勝負  
 目標・自己啓発  
 席切・爆弾

labo Release 5.20(4) Copyright (C) 1998-2013 NI



この設定は登録先社員全員で共有されます。



# Sales Force Assistant

## システム管理者ガイド

今回のバージョンアップには利用者の運用に影響を与える機能が含まれています。その変更に対して準備ができるように、利用者に通知してください。その他の機能については、新機能を利用する前にシステム管理者による対応が必要です。

次の表には、バージョンアップ機能と利用者への影響がまとめられています。ご利用の製品について、機能の詳細を確認してください。

### 各項目の見方

- ①自動的に表示されます。
- ②オプション設定から設定を変更することができます。
- ③システム管理者が利用者全体の設定を変更することができます。

機能	①自動的に表示	②オプション設定から個別設定が可能	③システム設定から全体設定が可能
1.他者コンタクト通知の追加	-	●	-
2.案件進捗漏れ通知の追加	●	-	-
3.キャンペーンダービーに 順位のアップダウンアイコンを追加	●	-	-
4.NIコラボのスケジュール参照画面での カウントダウン設定の更新機能を追加	●	-	-

# 顧客創造日報／顧客深耕日報

## 1. モバイル版の日報フォーム上の 商談カテゴリの名称設定を追加

使用可能な製品:

顧客創造日報、顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報、顧客深耕日報 案件創造統合、顧客深耕日報 Type-R、顧客深耕日報AO

商談パターンが複数存在する場合、モバイル版の日報フォーム上に表示される商談カテゴリ名を変更することができるようになりました。システム設定から名称を変更することができます。

【システム設定画面】

The screenshot shows the '編集画面' (Edit Screen) for system settings. On the left, there is a 'プレビュー' (Preview) section with a dropdown menu and an '追加する' (Add) button. Below it, a table lists existing categories: '日報' (Daily Report) with sub-items '営業日' (Business Day), '区分' (Division), '氏名' (Name), '作成区分' (Creation Division), '業務情報(編集不可)' (Business Information - Editable), 'すべての商談情報' (All Negotiation Information), and '活動履歴(編集不可)' (Activity History - Editable). The main area is titled '編集画面' and contains a form with '項目名' (Item Name) set to 'すべての商談情報' (All Negotiation Information), which is highlighted with a red box. Below it, '初期項目名' (Initial Item Name) is set to '商談情報' (Negotiation Information). A note states: '未入力で保存した場合、「商談パターン」が自動的に反映されます。' (If saved without input, the 'Negotiation Pattern' will be automatically reflected). A '設定する' (Set) button is at the bottom.

【モバイル版画面】

The screenshot shows the mobile version of the daily report form. At the top, it says '日報[南 さやか]' (Daily Report [Nami Sasaki]). Below this are buttons for '通知画面' (Notification Screen), '閲覧' (View), and '省略' (Omit). The category 'すべての商談情報' (All Negotiation Information) is selected and highlighted with a red box. Below the category, the company name '【---】(株)赤木電機' (--- Co., Ltd. Akashi Denki) is displayed. Further down, there are sections for '[商談目的]' (Negotiation Purpose) with '新規開拓' (New Development) and '[商談成果]' (Negotiation Results) with '目的達成' (Purpose Achieved). There are also buttons for '赤コメント' (Red Comment) and '緑コメント' (Green Comment). At the bottom, there is a section for '明日の行動予定' (Tomorrow's Action Plan) with a dropdown arrow. The number '32' is visible at the very bottom.

# 顧客創造日報／顧客深耕日報

## システム管理者ガイド

今回のバージョンアップには利用者の運用に影響を与える機能が含まれています。その変更に対して準備ができるように、利用者へ通知してください。その他の機能については、新機能を利用する前にシステム管理者による対応が必要です。

次の表には、バージョンアップ機能と利用者への影響がまとめられています。ご利用の製品について、機能の詳細を確認してください。

### 各項目の見方

- ①自動的に表示されます。
- ②オプション設定から設定を変更することができます。
- ③システム管理者が利用者全体の設定を変更することができます。

機能	①自動的に表示	②オプション設定から個別設定が可能	③システム設定から全体設定が可能
1.モバイル版の日報フォーム上での商談カテゴリの名称設定を追加	-	-	●

# 1. モバイル版の日報フォーム上での 商談カテゴリの名称を変更する

モバイル版の日報フォーム上の商談カテゴリ名を変更する場合、システム設定から設定して頂く必要があります。商談パターンが複数存在する場合、システム設定＞(日報製品)＞フォーム設定(一覧)＞フォーム設定(日報)から、商談情報(編集不可)が編集可能になります。そこから「商談情報」をクリックすると、編集画面に遷移しますので、表示したい名称を入力してください。

【フォーム設定(日報)】

新規に  を追加する

※自由項目は20項目まで追加できます。(現在2項目です。)

営業日	氏名
区分	作成区分
業務情報(編集不可)	
商談情報	
活動履歴(編集不可)	
商品情報	
競合情報	

商談パターンの編集

職種別または商談目的別に作成した商談入力フォーマットの編集が可能です。商談パターンに表示されているリンクより登録フォームの編集が行えます。  
※登録可能な商談パターンの数は基本フォーマットを除いて20個までとなります。

商談パターン	名称を編集	基本フォーマット
商談情報	名称を編集	基本フォーマット
メンテナンス情報	名称を編集	↑ ↓

商談パターンが複数存在する場合のみ商談カテゴリの名称を変更することができます。

【フォーム設定(日報)】

新規に  を追加する

※自由項目は20項目まで追加できます。(現在2項目です。)

営業日	氏名
区分	作成区分
業務情報(編集不可)	
商談情報(編集不可)	
活動履歴(編集不可)	
商品情報	
競合情報	

商談パターンの編集

職種別または商談目的別に作成した商談入力フォーマットの編集が可能です。商談パターンに表示されているリンクより登録フォームの編集が行えます。  
※登録可能な商談パターンの数は基本フォーマットを除いて20個までとなります。

商談パターン	名称を編集	基本フォーマット
商談情報	名称を編集	基本フォーマット

商談パターンが1つだけの場合、編集することができません。



注意: モバイル版で日報を閲覧した時に表示される商談カテゴリを変更するための機能です。ブラウザ版の日報画面は変更されません。

# 見積共有管理

## 1.見積書マスタの表示通貨単位をNICラボのワークフローと連動させる設定を追加

見積共有管理で、見積書に設定している通貨単位をNICラボのワークフローと連携させる設定を追加しました。設定をしない場合、ワークフローの表示単位は全て「円」になります。

【見積共有管理】

消費税	95		
見積合計額	\$1,995	利益	\$1,100 (57.9%)
備考	※見積金額に消費税は含まれております。		
添付ファイル			
閲覧者を制限しない	変更		

【NICラボ ワークフロー画面】

申請内容

顧客名	
見積合計金額	\$ 1,995
値引率	0 %
利益	\$ 1,100
利益率	57.9 %

この申請書類は「見積共有管理」から申請されたものです。  
詳細は以下のリンクをクリックしてください。

[見積共有管理を開く](#)



注意: この機能はNICラボ・見積共有管理の両製品が導入されている場合で、システム設定にてNICラボのワークフローと見積共有管理が連携されている場合のみ適用されます。

# 見積共有管理

## システム管理者ガイド

今回のバージョンアップには利用者の運用に影響を与える機能が含まれています。

その変更に対して準備ができるように、利用者に通知してください。その他の機能については、新機能を利用する前にシステム管理者による対応が必要です。

次の表には、バージョンアップ機能と利用者への影響がまとめられています。ご利用の製品について、機能の詳細を確認してください。

各項目の見方

- ①自動的に表示されます。
- ②オプション設定から設定を変更することができます。
- ③システム管理者が利用者全体の設定を変更することができます。

機能	①自動的に表示	②オプション設定から個別設定が可能	③システム設定から全体設定が可能
1.見積書マスタの表示通貨単位を NIコラボのワークフローと連動させる設定を追加	-	-	●

# 1. 見積書マスタの表示通貨単位をニコラボのワークフローと連動させる

見積書内に用いている通貨単位をニコラボのワークフローと連動させるには、システム設定から設定して頂く必要があります。

システム設定の見積共有管理 > マスタ設定 > 連携設定「『ニコラボ』ワークフロー」項目内の「見積書マスタの表示通貨単位をワークフローでも利用する」チェックボックスにチェックを入れます。その後、「保存する」ボタンをクリックしていただくと、設定は完了します。

【システム設定/見積共有管理 マスタ設定】

マスタ設定 (連携設定)		グループA システム 管理者
見積共有管理(メニューリスト) > マスタ設定 (連携設定)		
保存する		
『ニコラボ』ワークフロー	<input checked="" type="radio"/> 連携する <input type="radio"/> 連携しない	・見積書へのリンクをワークフローに流すことができます。 ※申請経路などの設定は「ワークフローの経路」で設定してください。 <input checked="" type="checkbox"/> 見積書マスタの表示通貨単位をワークフローでも利用する。 ※チェックしていない場合、ワークフローの単位は全て「円」となります。
『日報』顧客情報	<input checked="" type="radio"/> 連携する <input type="radio"/> 連携しない	・見積書の顧客名を各日報の顧客情報から選択することができます。 ・保存した日報に紐付けられた日報を記入することができます。 ・見積書の顧客名での並び替え(リスト表示・テキスト出力)

【見積共有管理】

消費税	95		
見積合計額	\$1,995	利益	\$1,100 (57.9%)
備考	※お見積金額に消費税は含まれております。		
添付ファイル			
閲覧者を制限しない	変更		

【ニコラボ ワークフロー画面】

申請内容	
顧客名	
見積合計金額	\$ 1,995
値引率	0 %
利益	\$ 1,100
利益率	57.9 %

この申請書類は「見積共有管理」から申請されたものです。  
詳細は以下のリンクをクリックしてください。

[見積共有管理を開く](#)

○ 発行

平成25年4月18日 第1版

バージョンアップに関するお問い合わせは  
株式会社NIコンサルティング内 サポートデスク

E-MAIL : [support@ni-consul.co.jp](mailto:support@ni-consul.co.jp)

URL : <https://www.ni-consul.jp>

FAX : 082-511-2226

営業時間: 弊社休業日、土・日・祝日を除く月曜日～金曜日 9:00～12:00、13:00～17:00