

バージョンアップガイド

2013年9月版



目次

バージョンアップガイドについて	4
リリース日	4
バージョン情報	4
Sales Force Assistant	5
1. BINGO！機能の追加	5
1-1. 主催者による BINGO！設定	7
1-2. 各担当者による目標設定	8
1-3. 支援者によるエール設定	10
2. キャンペーンダービー機能の拡張	11
2-1. 参加者の部署名表示を追加	11
2-2. 順位変動グラフを追加	12
2-3. 個人目標達成アシストに達成率表示・累積達成率グラフを追加	13
3. マッピングアシスト機能の拡張	14
3-1. 周辺顧客サーチ機能を追加	14
3-2. 訪問先日付指定カレンダーを追加	15
3-3. 訪問順リンク表示機能を追加	16
3-4. 納入機器アラート機能を追加	17
4. 新アイテムの追加	18
Sales Force Assistant システム管理者ガイド	19
1. マッピングアシスト機能の拡張	
納入機器アラート機能を追加	20
顧客創造日報／顧客深耕日報	21
1. フリーフォーム機能の追加	21
1-1. フリーフォーム活用例	22
1-2. 簡単にフォームが作成できる	25
1-3. フリーフォームの機能	26
2. 商談情報の次回予定を自動ロードしない機能の追加	27

顧客創造日報／顧客深耕日報 システム管理者ガイド	28
1. フリーフォーム機能の追加	29
1-1. フォーム作成	29
1-2. 入力フォーム・検索結果の表示をレイアウト	31
1-3. 連携設定	32
1-4. 権限設定	34
1-5. CSV データ読み込み	36
2. 商談情報の次回予定を自動ロードしない機能の追加	37
 NI コラボ	 38
1. ワークフローカレンダー項目の初期値設定機能の追加	38
 NI コラボ システム管理者ガイド	 39
1. ワークフローカレンダー項目の初期値設定機能の追加	40
 製品共通 システム管理者ガイド	 41
1. ロックアウトユーザー通知機能の追加	42

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9月30日(月)

製品ご購入	CD-ROM	2013年9月30日(月)よりご提供開始
	オンラインアップデート	2013年10月1日(火) 09:00~
クラウドサービス (Sales Force Assistantのみ)		2013年10月1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10月23日(水) 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。

顧客創造日報/顧客深耕日報	6.24-1
顧客深耕日報AO	4.13-2
NIコラボ	5.30-17
見積共有管理	5.1-15
経営CompassScope	2.8-11
可視化日報	1.14-12
顧客創造Approach	1.16-14
可視化MapScorer	1.6-6
Sales Force Assistant	7.0-1
システムバージョン	85.001.130930

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」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. BINGO！機能の追加

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

BINGO！とは、目標達成に向けた活動を「BINGOゲーム」に見立て、組織全体で目標達成を実現するための機能です。

組織全体で共通または個人単位で異なる目標を設定し、BINGO！のマスに設定していくことで、楽しみながらグループや組織全体で目標達成を図ることができます。



個人で目標達成を楽しむ！



参加者を応援する！



1つは一般的なBINGO！ゲームのイメージで、BINGO！カード1マス単位に個人目標設定を割り当てBINGO！の成立を楽しみながら競い、BINGO！成立によってゲーム参加者がエネコインボーナス獲得する楽しみ方。

もうひとつは、BINGO！の参加者を応援しながら、BINGO！成立を予想するゲームとするものです。参加者にエールを送る支援者にも、BINGO！成立でエネコインが付与されます。

2つのタイプのゲームを可能としたことで、目標達成に向けて直接的な活動を行なう人だけでなく、それをサポートし、支援する間接的業務を行う人にも参加意識を持たせ、組織全体で目標達成への取り組みを行なうことができるようになっています。



主催者

BINGO！を設定する者



参加者

BINGO！カードに表示される
目標達成を担当する者



支援者

BINGO！を応援する者

営業部対抗戦-アポイント獲得BINGO！ [閉じる]

開催期間 2013年9月5日(木) ~ 2013年10月12日(土) 23:00 [開催中] - 終了まで33日 [設定]

No.	参加者	マス	対象	目標値	実績値	達成率	状態	達成日	一言コメント
1	齊藤 太郎	No.6	商談情報	75件	0件	0%	---	---	BINGO！は俺がもらった！
		No.16	商談情報	75件	0件	0%	---	---	
		No.18	商談情報	75件	0件	0%	---	---	
		No.21	商談情報	75件	0件	0%	---	---	
2	相川 弘	No.8	商談情報	75件	0件	0%	---	---	楽勝！
		No.17	商談情報	75件	0件	0%	---	---	楽勝！

【 BINGO！ 開催手順】

STEP. 1

主催者によるBINGO！設定【1-1】

主催者がゲームの運営に必要な情報を入力して設定していきます。

STEP. 2

各担当者による目標設定【1-2】

主催者同様の専用画面で参加者自身の達成すべき目標をセットしていきます。

STEP. 3

応援者によるエール設定【1-3】

応援ラインを決めてBINGO！の予想をしていきます。

1-1. 主催者によるBINGO！設定

主催者がゲームの運営に必要な情報を入力して設定していきます。

保存 保存してメール キャンセル

BINGO！

イベント名* 営業部対抗戦-アポイント獲得BINGO！

開催期間* 2013/08/05 ~ 2013/10/12 23:00

エール期間 開催日 当日まで

[選択] 主催者* 営業部/営業2課 斉藤 太郎

状態 下書き

説明 テキスト形式 リッチテキスト形式
 新商品を市場に投入しましたので、営業部門あげて新商品をPR活動に注力しよう！

BINGO！基本情報

BINGO！を主催するための必要な情報を入力します。

褒賞設定

BINGOエネコイン 10,000

褒賞対象 BINGO成立ラインの担当者 参加者全員

COMPLETEボーナス 5,000

エールボーナス 5,000

参加者

営業部/営業2課

斉藤 太郎
相川 弘
谷 一郎

褒賞設定 + 参加者

指標設定

グリッド数 5×5(25マス)

設定 Luckyマス 目標設定マス

Free!

ピンゴの中心に配置されます。初めからクリア(Clear)扱いとなります。

参加者をカードに追加 設定キャンセル

山田 一樹	田中 一郎	田中 一郎	山田 一樹
斉藤 太郎	谷 一郎	相川 弘	田中 一郎
山田 一樹			
斉藤 太郎	相川 弘		
斉藤 太郎	谷 一郎	田中 一郎	
斉藤 太郎			

指標設定

指標設定では、主催者によって割り振られたマスに各担当者が、各自達成すべき目標を開催日までに設定します。

褒賞設定はBINGO！とCOMPLETE！成立時、賞金として授与するエネコインの金額などを設定します。

通知先 + 編集制限

通知先

営業部/営業2課

営業部/営業2課

斉藤 太郎
相川 弘
谷 一郎

追加 > < 削除

斉藤 太郎
相川 弘
田中 一郎
山田 一樹
谷 一郎

編集制限

営業部/営業2課

営業部/営業2課

斉藤 太郎
相川 弘
谷 一郎

追加 > < 削除

担当者本人の指標の編集を許可する

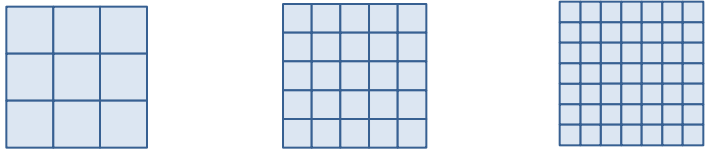
保存 保存してメール キャンセル

通知先 + 編集制限

通知先設定では、BINGO！を主催することを他の社員に通知できます。



メモ: BINGO！カードは3種類から選べます。
 「3×3(合計9マス)」・「5×5(合計25マス)」・「7×7(合計49マス)」



1-2.各担当者による目標設定

主催者によって割り振られたマスに各担当者(参加者)が、各自達成すべき目標を開催日まで
に設定します。参加者は目標を、新規に作成することも出来ますし、個人目標達成アシストで
設定した目標を取り込むことも出来ます。

BINGO! 参加者エントリー画面

指標設定
グリッド数 5×5(25マス)

設定
Luckyマス 目標設定マス

情報
No.1
担当者: 齊藤 太郎
データ: 商談情報
項目: 件数
基準日: 商談日
対象者: 担当者
申し込み多 (商談情報) (履歴)

Luckyマスと目標設定マスをドラッグ&ドロップでグリッド内に設置します。

**目標設定
ステータス 1**

主催者が目標設定マスをBINGOカードに追加していない状態

担当者は自由に目標設定マスをBINGOカードに設置して目標を設定

**目標設定
ステータス 2**

主催者が担当者を指定せずに目標設定マスをBINGOカードに追加した状態

担当者は自由に番号の付いたマスに目標を設定

**目標設定
ステータス 3**

主催者が担当者を指定してBINGOカードに追加した状態

担当者は自分の名前の付いたマスに目標を設定



メモ: 担当者が目標を設定するとマスの名前の色が変わります。



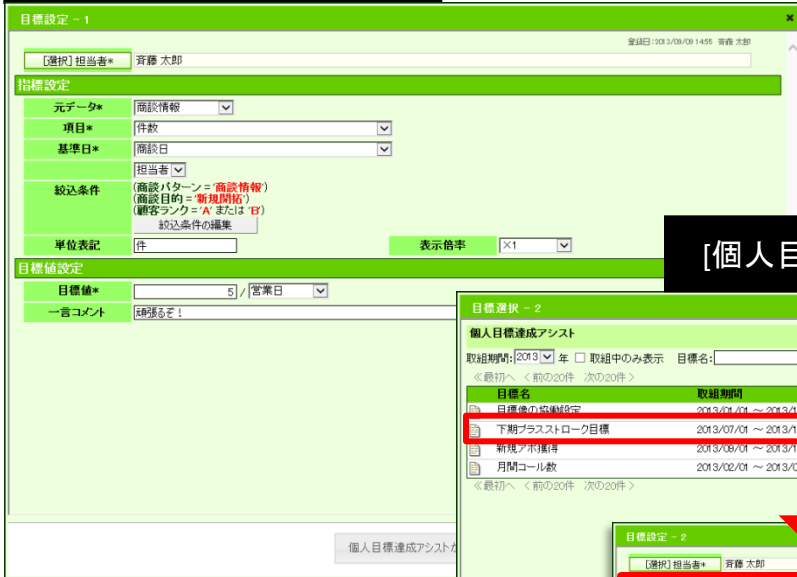
目標設定方法

目標設定方法は2通りあり、BINGO！用に新規に目標を設定する方法と、個人目標達成アシストで設定している目標を取り込む方法があります。



1 編集
2 個人目標達成アシストから
このマスを削除

1 [編集]ボタンより目標設定

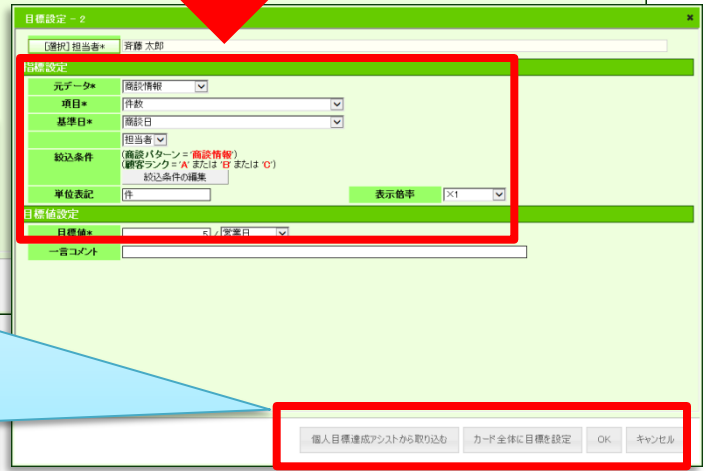


2 [個人目標達成アシストから]目標設定

個人目標達成アシスト画面

個人目標達成アシストから取り込む
編集内容は破棄されて、個人目標達成アシスト選択画面が開きます。

カード全体に目標を設定
設定した内容をBINGOカードに配置されている参加者全員の目標に設定することができます。




1-3. 支援者によるエール設定

BINGO！は主催者やゲーム参加者(担当者)でなくても、応援ラインを決めてエールを送ることができます。



エール設定したいライン上にある をクリックするだけでエールを送れます。

自分がエールしたラインは  で線が引かれます。



自分がエールを送っているラインは光ります。

沢山の方がエールを送っているラインには炎が灯ります。

2. キャンペーンダービー機能の拡張

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

2-1. 参加者の部署名表示を追加

キャンペーンなどの進捗状況が一目で分かるアシスタントのダービー機能が拡張されました。「キャンペーンダービー」は、設定された目標に向かってどこまで進んでいるかをアシスタントの位置で「見える化」する機能です。

参加者の部署名が表示されることで、キャンペーンダービーに参加していない人が見ても、より容易に、キャンペーンダービーの参加状況を確認することができます。



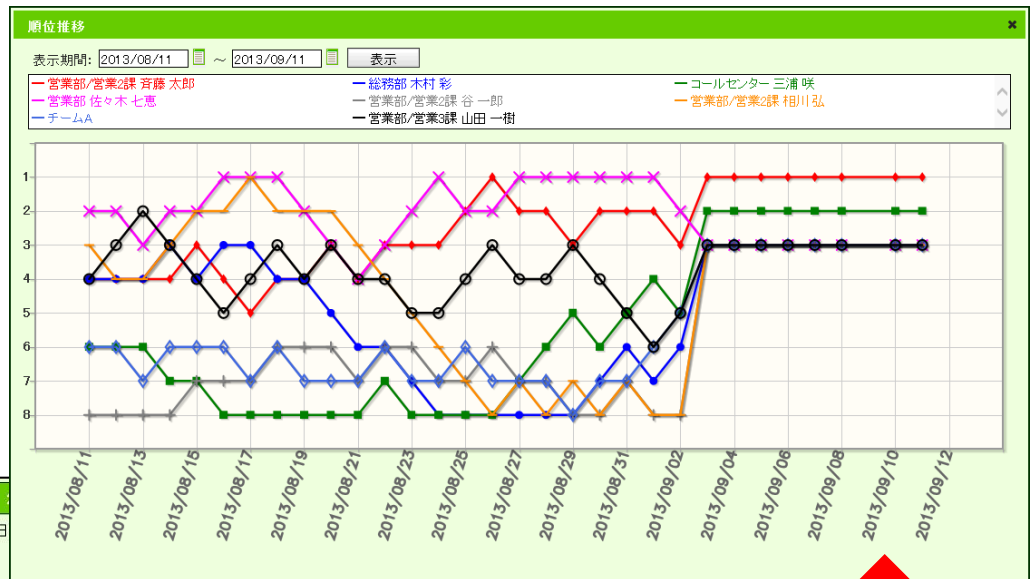
The screenshot shows a campaign derby interface. At the top, it displays the event name "[全社対抗] プラストロックNO1 20XX年" and the duration "開催期間 2013年7月1日(月) ~ 2013年12月31日(火) 23:00". Below this is a green race track with "GOAL" on the left and "START" on the right. Several cartoon characters representing participants are positioned on the track. At the bottom, there is a table with two columns of participant information, including rank, name, and current value.

順位	参加者	現在値	順位	参加者	現在値
<input type="checkbox"/> 1	営業部/営業2課 斎藤 太郎	15	<input type="checkbox"/> 7	総務部 木村 彩	4
<input type="checkbox"/> 2	コールセンター 三浦 咲	12	<input type="checkbox"/> 8	営業部 佐々木 七恵	3
<input type="checkbox"/> 3	営業部/営業2課 谷 一郎	9	<input type="checkbox"/> 8	営業部/営業2課 山本 陽子	3
<input type="checkbox"/> 3	営業部/営業2課 相川 弘	9	<input type="checkbox"/> 8	営業部 池内 宏樹	3
<input type="checkbox"/> 5	チームA 営業部 南 さやか システムチーム 斉藤 ななこ	7	<input type="checkbox"/> 8	営業部/営業3課 田中 一郎	3
<input type="checkbox"/> 6	営業部/営業3課 山田 一樹	6	<input type="checkbox"/> 12	技術部 田中 和彦	2

参加者の社員名の前に部署名が表示されます。
チームの場合にも社員名の前に部署名が表示されます。

2-2.順位変動グラフを追加

キャンペーンダービー画面より順位推移を表示した折れ線グラフが表示されることで、その時の順位だけでなく、それまでの経緯を確認することが可能になります。数字が表示されているだけでは発見できない問題もグラフ化することで、発見しやすくなります。



【全社対抗】プラストロークNO1
開催期間 2013年7月1日



ゴール:20

順位推移

順位	参加者	現在値	順位	参加者	現在値
<input checked="" type="checkbox"/>	1 営業部/営業2課 斉藤 太郎	15	<input checked="" type="checkbox"/>	7 総務部 木村 彩	4
<input checked="" type="checkbox"/>	2 コールセンター 三浦 咲	12	<input checked="" type="checkbox"/>	8 営業部 佐々木 七恵	
<input checked="" type="checkbox"/>	3 営業部/営業2課 谷 一郎	9	<input type="checkbox"/>	8 営業部/営業2課 山本	
<input checked="" type="checkbox"/>	3 営業部/営業2課 相川 弘	9	<input type="checkbox"/>	8 営業部 池内 宏樹	
<input checked="" type="checkbox"/>	チームA		<input type="checkbox"/>	8 営業部/営業3課 田中	
<input checked="" type="checkbox"/>	営業部 南さやか	7	<input type="checkbox"/>	12 技術部 田中 和彦	
<input checked="" type="checkbox"/>	営業部チーム 斉藤 ななこ				
<input checked="" type="checkbox"/>	6 営業部/営業2課 山田 一樹	6			

クリックすると、
順位推移グラフが表示されます。

順位の横のチェックBOXにチェックの入っている社員の順位推移グラフが表示されます。

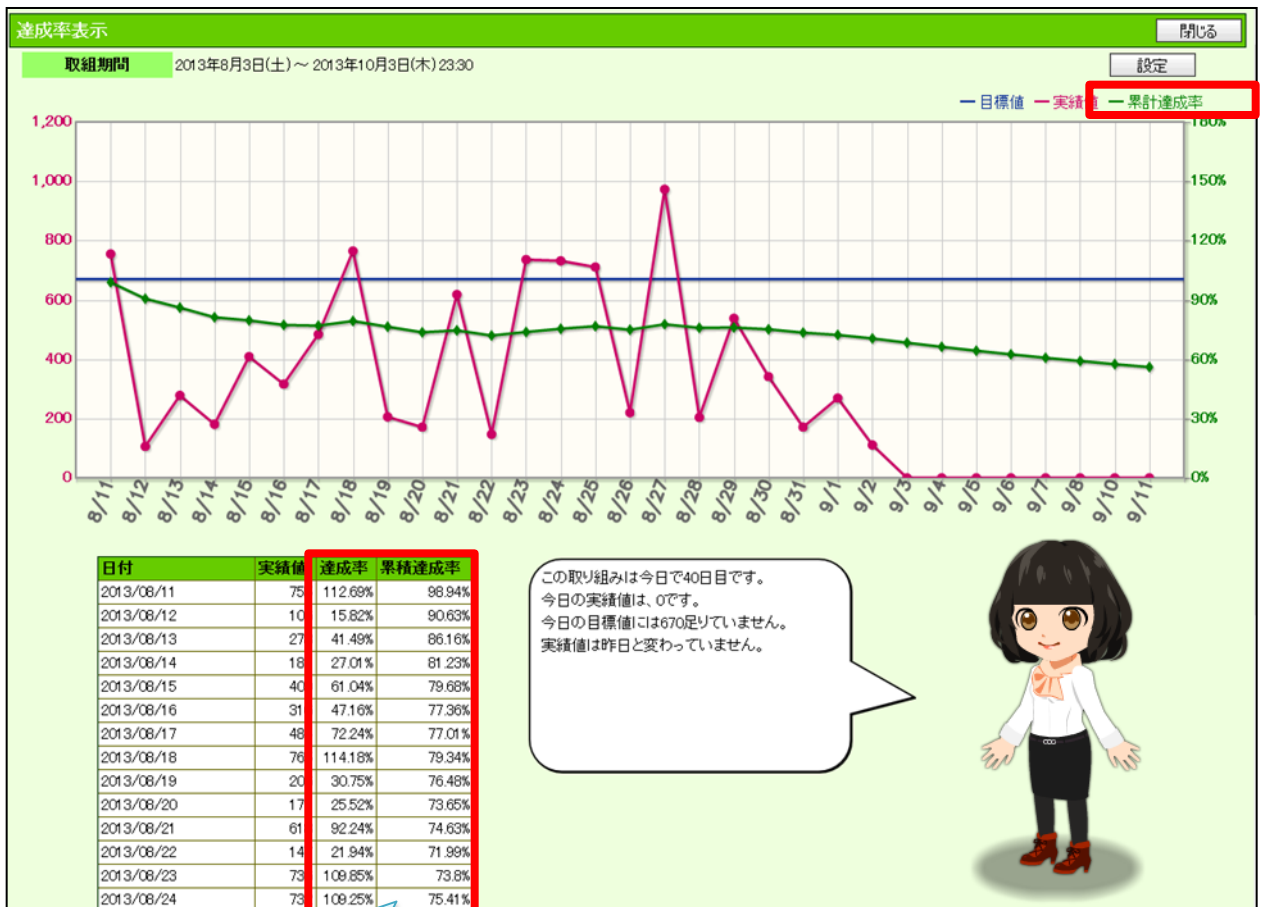
2-3.個人目標達成アシストに達成率表示・

累積達成率グラフを追加

個人で設定した目標に対しての進捗管理をアシストし、状況をお知らせする機能が拡張されました。「個人目標達成アシスト」は、訪問軒数や新規開拓件数など、個人で設定した目標に対しての進捗管理をアシストし、状況をお知らせする機能です。

日々の実績をリスト化するだけでなく、達成率、累計達成率もリスト化され、より進捗度が「見える化」できるようになりました。

折れ線グラフでは、目標値と実績値に累計達成率のグラフが追加され、達成状況確認に便利です。



日々の達成率、累計達成率が表示されます。

3. マッピングアシスト機能の拡張

スマートデバイスの地図で営業マンの訪問活動を支援する「マッピングアシスト」機能が拡張されました。

「マッピングアシスト」は、本日の訪問先や明日の訪問予定先、現在地の近隣にある顧客、ターゲットリストで指定した顧客を、スマホやタブレットの地図上にプロットしてお知らせする機能です。

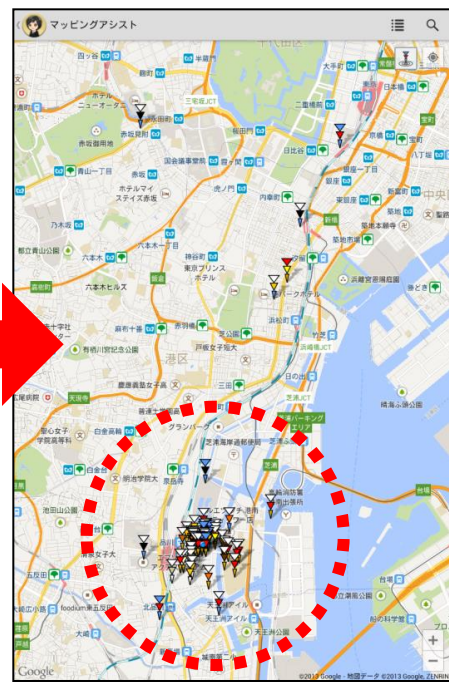
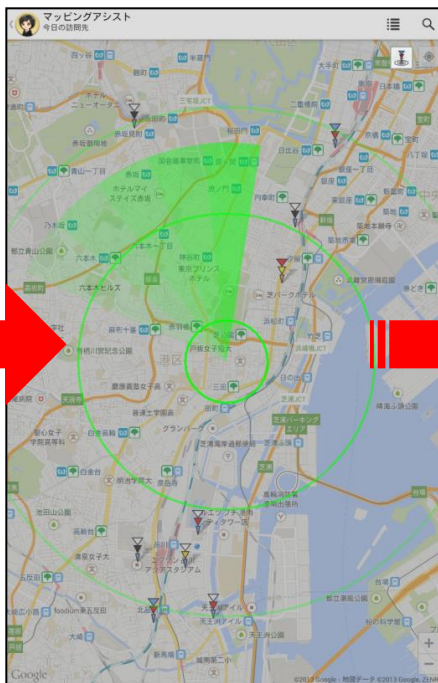
対象： Android2.3以上 Google Play利用可能端末

iOS6以上のiPhone3GS, iPhone4, iPhone4S, iPhone5, iPad2, iPad3, iPad4, iPad mini

※すでにマッピングアシストアプリを利用されている方は、アプリの更新をして頂く必要があります。
(アプリの更新は「Google Play」「iTunes」からお願いします。)

3-1. 周辺顧客サーチ機能を追加

表示されているマップ上にある顧客を検索し、マップ上にプロットする機能です。今日(明日)の訪問先の顧客だけでなく、周辺にある顧客を検索することができます。マップ上にある顧客をプロットできることにより、近くにある顧客が視覚的にわかり、営業マンが「ついで訪問」する件数を増やすことを促す機能になっています。



右上の周辺顧客サーチボタンを押下すると検索が開始

レーダーが出現し検索開始

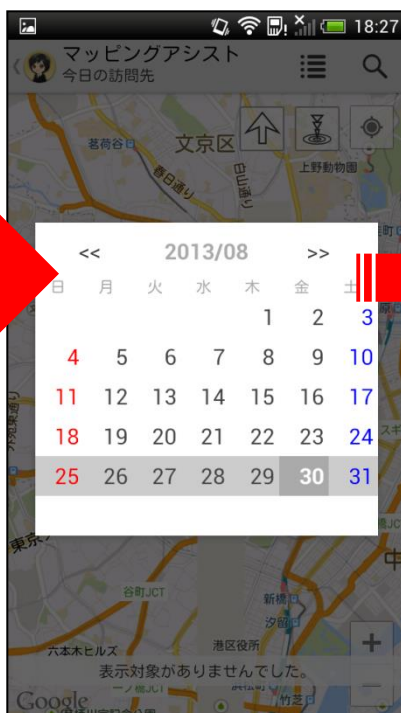
新たにピンが表示



注意：周辺顧客サーチを終了すると、周辺顧客サーチをする前の状態に戻ります。

3-2.訪問先日付指定カレンダーを追加

マップ上にプロットする訪問予定顧客を今日・明日以外の日付でも指定できます。
日付を自由に指定できることにより、先の予定まで確認することができ、訪問効率を考えながら予定を立てることもできます。
また、カレンダーで過去日を指定することで、過去に訪問した顧客を確認することも可能です。



メニューの日付指定をタップ

日付をタップして検索開始

マップ上に顧客がプロット



注意: Android2.3以前の場合は右のカレンダーになります。



3-3.訪問順リンク表示機能を追加

指定した日付の訪問先の順番に沿ってマップ上に線が表示されます。
指定した日の訪問予定顧客がわかるだけでなく、訪問する順番もわかりますから、
移動効率が落ちていないかなども確認できるようになっています。
ルート営業やサービスマンのフォロー訪問、配送ルートの見直しなどにも有効な機能です。



訪問順リンク表示ボタンを押下



訪問する順番に線が引かれる



全部線が引かれて終了



注意



: 訪問先の顧客が同じ場所にある場合はこのアイコンが表示されます。

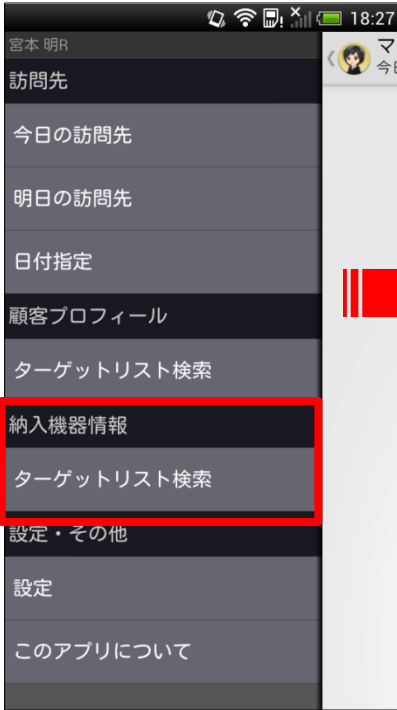


: 同じ顧客に異なる時間の商談が同日にある場合はこのアイコンが表示されます。

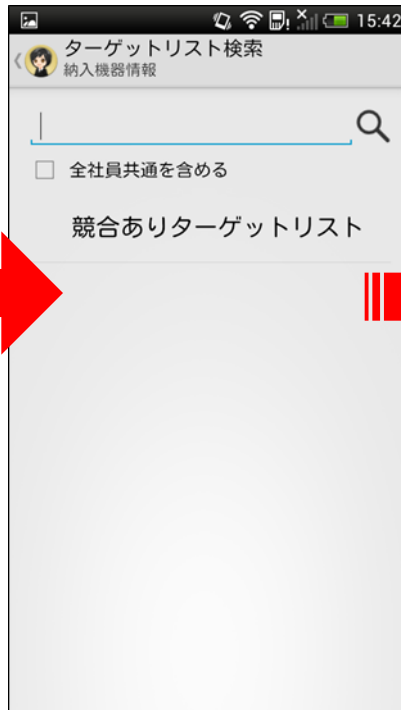
3-4.納入機器アラート機能を追加

自社の顧客情報として登録されていながら、競合企業の機器や商品が納入されている先をプロットしているピンの色で分かるようにした機能です。
競合からの入れ替えやリベンジを狙うターゲットをマップ上に「見える化」します。

使用可能な製品：
顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報 Type-R+ Assistantオプション



メニューの納入機器情報をタップ



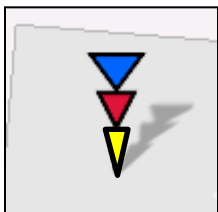
納入機器ターゲットリストを検索し選択



マップ上に顧客がプロット



注意：競合先アラートがシステム設定で設定されている場合のみ、ピンの上段が変化します。



案件あり・なし	競合あり・なし	ピンの色
案件あり	競合アラートあり	上段青
案件あり	競合アラートなし	上段青
案件なし	競合アラートあり	上段赤
案件なし	競合アラートなし	上段白

4.新アイテムの追加

女性用アイテムと男性用アイテムを各レベルに応じて追加しました。
レベルを上げて、新しい衣装で着せ替えを楽しみましょう！



注意 :新アイテムを適用されたい方で、すでにアシスタントアプリを利用されている方は、
アプリの更新をして頂く必要があります。
(アプリの更新はApp StoreまたはGoogle Playからお願いします。)

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. マッピングアシスト機能拡張 - 納入機器アラート機能を追加	-	-	●

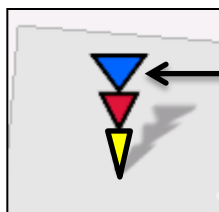
1. マッピングアシスト機能の拡張

ー 納入機器アラート機能を追加

ここでは、地図に表示される顧客情報ピンの納入機器アラートの表示設定について説明します。設定は、「システム設定＞（日報製品）＞納入機器情報＞利用状況」から設定を行います。



メモ:



上の三角が納入機器アラートを表す色になっています。

使用可能な製品:

顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報 Type-R+ Assistantオプション

【システム設定＞（日報製品）＞納入機器情報＞利用状況】

共通設定
フォーム設定
ビュー設定
CSV設定
閲覧制限
日報
顧客プロフィール
商談情報
商品情報
競合情報
業務情報
コメント
パーソナルプロフィール
顧客の声
案件情報
先行管理
予算実績分析
売上実績

納入機器情報
利用状況
機器カテゴリー
メーカー
購入形態
販売店
ToDo管理
アシスタント設定
マッピングアシスト設定

納入機器情報(利用状況)

顧客創造日報(メニューリスト) > 納入機器情報(利用状況)

キーワード	競合アラート	状態	登録時利用	検索時利用	
<input type="radio"/> 自社納入	<input type="checkbox"/>	利用中	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	削除
<input type="radio"/> 他社納入	<input type="checkbox"/>	利用中	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	削除
<input type="radio"/> その他納入	<input checked="" type="checkbox"/>	利用中	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	削除
<input type="radio"/> 入替保留	<input type="checkbox"/>	継続利用中	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	削除
<input type="radio"/> 再リース	<input checked="" type="checkbox"/>	継続利用中	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	削除
<input type="radio"/> 自社入替済	<input checked="" type="checkbox"/>	利用停止	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	削除
<input type="radio"/> 他社入替済	<input checked="" type="checkbox"/>	利用停止	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	削除
<input type="radio"/> 廃棄	<input type="checkbox"/>	利用停止	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	削除

を利用中として

・キーワードを重複して登録することはできません。
・キーワードに特殊文字「<、>、”、’、&、¥、*」を入力することは出来ません。

顧客創造日報／顧客深耕日報

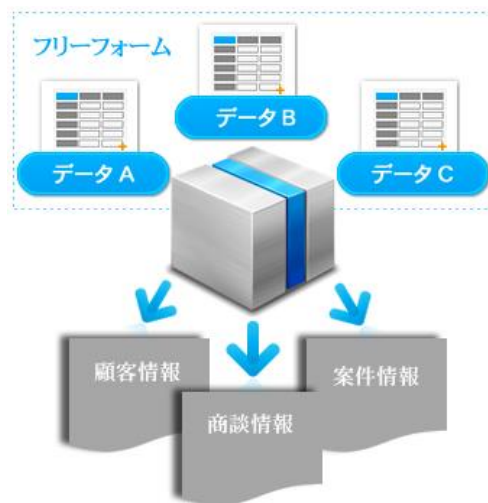
1. フリーフォーム機能の追加

使用可能な製品：

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

弊社製品内のデータと連携するデータベースを自由に設計することができる機能です。顧客情報、パーソン情報、案件情報、商談情報などと連携させて、自由に入力フォームを作成することができ、作成されたデータベースを開くメニューも自動生成されます。

フリーフォーム機能を活用すると、用意された様々なパーツを組み合わせて、登録するデータに最適なフォームを設計でき、貴社独自のデータベースを構築することができます。フリーフォームで作成したデータを自由項目のパーツとして、顧客情報や案件情報など各情報画面に設置することもできますので、データごとの紐付けが可能となり、活用の幅が広がります。「こんなのがあったら便利」や「こう管理したいのに」と思っていたデータベースが、この機能によって実現します。



1-1.フリーフォーム活用例

フリーフォームの活用例を3つ紹介します。

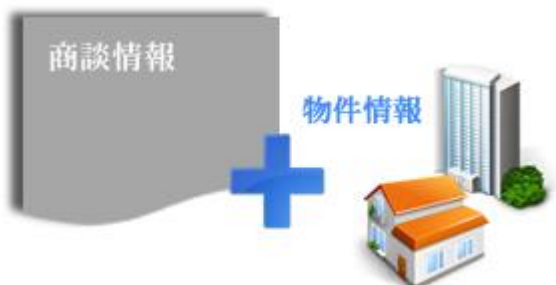
Case 1. 商談情報に物件をセットして管理したい

商談情報にフリーフォームを使って、物件情報、機器情報、機材などのマスタを作成して、情報をセットすることができます。

例えば、不動産会社が商談内容に紐づく物件情報をフリーフォームでセットする運用イメージです。

フリーフォームを使ってマスタ管理をしていれば、

物件に登録したキーワードを使って、オリジナルの検索条件を設定し特定物件を抽出する事ができます。また、物件毎に地図を表示したい場合は、登録した住所を元に、Google Mapにより地図を表示する事ができます。



The screenshot shows a web application interface for managing sales history. The main area is titled '商談履歴一覧' (Sales History List). It includes a search bar with '履歴参照 [株式会社赤木電機]' and a dropdown for '表示対象選択'. Below the search bar are tabs for years: '2013', '2011', '2010', and '全て'. A table lists sales records with columns for '区分', '商談日', '時間/処理状況', '顧客名/部署', and '顧客の発言'. One record is selected, and a '物件情報' (Property Information) popup is displayed. The popup contains a table of property details:

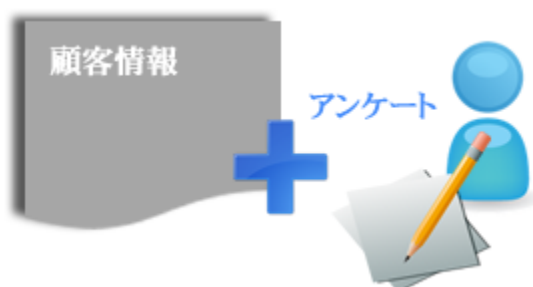
物件名*	エヌアイビル
物件名かな	えぬあいびる
開始日	
物件種目*	ビル
価格	5,580万円
保証金	1,000万円
保険	
物件担当者	営業部 斎藤 太郎
物件コード	2013-08-0022
物件種類	中古
値引き限度額	100万円 ~ 200万円
権利金	1,000万円
礼金	100万円
保険契約期間	
紹介客	

Below the property information is a '物件詳細情報' (Property Detailed Information) section with a '所在地' (Location) field containing '東京都港区港南1-8-27'. A green arrow points from this location to a Google Map showing the location. A speech bubble labeled 'フリーフォーム 物件情報' (Free Form Property Information) points to the popup. A '参照画面' (Reference Screen) button is visible in the top right corner.

Case2. アンケートをフリーフォームで作成して顧客満足度をはかりたい

顧客の声を聞く事は、自社商品の調査・改善のためにとっても重要です。顧客の目線を中心に考える事で、顧客のためになる商品を作り上げる事ができますし、それは結果として、企業にも利益になるのではないのでしょうか。

フリーフォーム機能を利用する事で、簡単にアンケートフォームを作成することができます。お客様の生の声を聞く事の多い担当者へのヒアリングや、お客さまからの問い合わせなどを参考に、アンケートでの設問を検討してみてください。顧客満足度を定期的に計測しておくことで、履歴情報の価値も高まります。



The screenshot displays a CRM system interface. On the left, a '顧客情報' (Customer Information) sidebar shows details for '株式会社赤木電機' (Shimizu Denki Co., Ltd.), including contact info and a list of menu items like '顧客プロフィール参照' and 'アンケート参照'. A green arrow points from the 'アンケート参照' menu item to a survey form titled 'アンケート登録' (Survey Registration). The form contains the following content:

質問
当社のサービスをどこでお知りになりましたか？

質問1

- テレビやラジオの宣伝
- 新聞や雑誌の広告
- インターネット検索
- ソーシャルメディア
- 口コミ
- その他

満足度調査

2013年8月30日(金)
株式会社赤木電機(新規) ◎
営業部 斉藤 太郎

質問
当社のサービスをどこでお知りになりましたか？

テレビやラジオの宣伝 新聞や雑誌の広告 インターネット検索 ソーシャルメディア
 口コミ 営業マン その他

通常、どのくらいの頻度で当サービスをご利用していますか？

いつも利用している 大抵利用している たまに利用している 一度も利用したことない

他社の提供する同様のサービスと比べた場合、当サービスの料金ほどの程度高いと感じますか？または、安いと感じますか？

極めて高い 結構高い 多少高い 同くらい 多少安い 結構安い 極めて安い

他社の提供する同様のサービスと比べた場合、当サービスの質ほどの程度優れていると感じますか？または、劣っていると感じますか？

極めて優れている 結構優れている 多少優れている どちらでもない 同くらい 多少劣っている 結構劣っている

当サービスを今後ご更新いただける可能性はどのくらいありますか？

確実にある 可能性が高い 可能性がある 可能性が低い 全く可能性はない

Case3. 運転者や車両の管理、日報入力を効率化したい

毎日の運転日報の記録、管理は単純なことでありますが、いざとなると大変な作業です。フリーフォーム機能を利用する事で、車両管理・運転日報管理などを行うことができます。

車両自体をマスタ管理しておけば、車両の基本情報(車両名、管理部署等)の他に、保険会社情報や、添付機能も備えていますので、様々な自社にあった管理が行えます。使用者(営業担当者)は、顧客に対して商談を打つ時に一緒に運転日報を登録したり、一日一覧の日報入力の際に登録をしたりと様々な場所から登録をすることもできます。今まで実績を記入した紙を集め、その後入力し直していた利用実績の集計作業が、簡単な操作で行えますので、時間短縮になります。



フリーフォーム
運転日報

運転日報登録

保存 保存してメール キャンセル 再録

運転日報
利用日 2013/08/30 運転者 営業部 青藤 太郎

車両情報
区分 社有車 マイカー レンカー
車両マスタ* 品川11あ1111 編集 選択 その他車両番号

走行距離
始業時メーター指針 100 km 終業時メーター指針 200 km 今日走行キロ数* 100 km
出発時間 11時 燃料残 40L
顧客プロフィール選択 株式会社赤木電機(新規) 選択 X

給油
燃料 30L
その他

車両選択
13時

【車両マスタ選択】
キーワード 検索開始

前の20件へ 次の20件へ 新規車両マスタ登録 36件の検索結果 1件 - 20件を

登録番号	検査有効日
品川11あ1111	2014/07/01
品川11あ1112	2014/07/02
品川11あ1113	2014/07/03

管理部



今月のガソリン量は
いくらだろう？

今日、誰が
この営業車を使ったのかな？

運転日報検索結果画面

検索条件: (利用日) >= 2013/08/01 かつ < 2013/08/31 かつ (車両マスタ = '品川11あ1111')

チェック済の情報 検索結果すべて 新規運転日報登録 リスト表示初期値 表示設定 テキスト出力 更新用出力

< 最初へ < 前の20件 次の20件 > 4件の検索結果から1件 - 4件を表示しています。

<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	利用日	運転者(部署)	運転者(社員)	区分	車両マスタ	その他車両番号	始業時メーター指針	終業時メーター指針
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	2013/08/10	営業部	青藤 太郎	社有車	品川11あ1111		50	100
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2013/08/15	営業部	青藤 太郎	社有車	品川11あ1111		100	121
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2013/08/23	営業部	青藤 太郎	社有車	品川11あ1111		100	200
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2013/08/30	営業部	青藤 太郎	社有車	品川11あ1111		50	100

1-2. 簡単にフォームが作成できる

いざフォームを作るとなると、設定が難しいという悩みをよく聞きます。弊社製品では簡単に、思い通りのフォームを作成することができます。

フォームの項目を設定

フォーム設定画面には、テキスト・ラジオボタン・チェックボックスなど多数のパーツが揃っています。入力するデータの種類に応じて動きの異なるパーツが選べますので、思い通りのフォームを設計できます。



【フォーム設定画面】

新規に [] を追加する

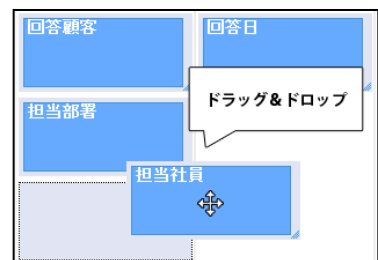
※自由項目は50項目まで追加できます。(現在7項目です。)

種類	[自由項目] 顧客プロフィール選択
項目名*	回答顧客
必須	<input checked="" type="checkbox"/> 必須
表示	<input checked="" type="checkbox"/> フォームに表示する
モバイル表示	<input checked="" type="checkbox"/> モバイル機能のフォーム画面で表示する
検索結果	<input checked="" type="checkbox"/> 検索結果に表示する
検索	<input checked="" type="checkbox"/> 検索項目として利用する
モバイル検索	<input type="checkbox"/> モバイル機能の検索画面で利用する
出力	<input checked="" type="checkbox"/> テキスト出力の対象とする

- [自由項目] テキスト(1行入力)
- [自由項目] テキスト(複数行入力)
- [自由項目] 数値単体入力
- [自由項目] 数値範囲入力
- [自由項目] ラジオボタン
- [自由項目] チェックボックス
- [自由項目] プルダウン
- [自由項目] 日付単体入力
- [自由項目] 日付範囲入力
- [自由項目] セクション区切
- [自由項目] 部署選択
- [自由項目] 社員選択
- [自由項目] 顧客プロフィール選択
- [自由項目] 商品選択
- [自由項目] ラベル
- [自由項目] 自動採番
- [自由項目] フリーフォーム
- 添付ファイル

項目をレイアウト

弊社製品のフォームはパーツをドラッグ&ドロップで並べていくだけで簡単にフォームが完成します。また、プレビューで確認しながら設定できるので、直感的に作成できます。



【入力フォームプレビュー画面】

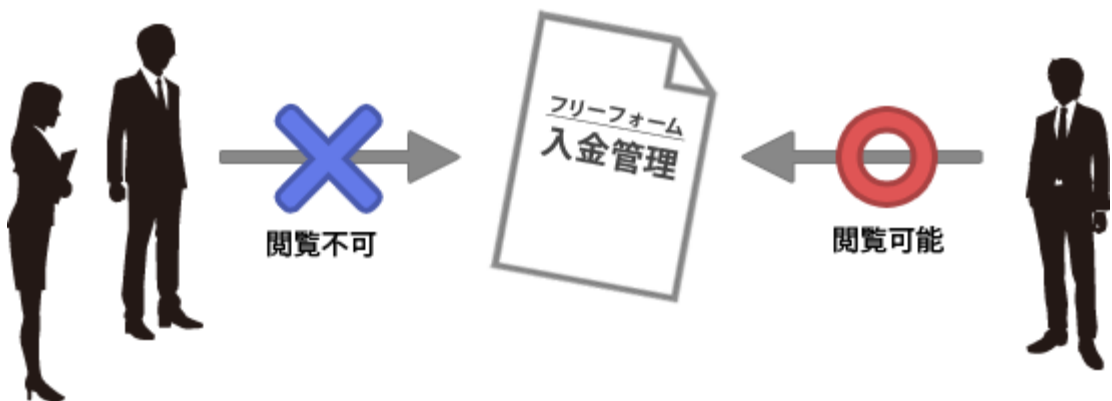
回答顧客*	<input type="text"/>	選択...	回答日*	<input type="text"/>
担当部署	<input type="text"/>		担当社員*	<input type="text"/>
製品満足度	<input type="radio"/> 満足 <input type="radio"/> あまり満足していない			
	<input type="radio"/> 全く満足していない			
お好みのカラー	<input type="checkbox"/> ホワイト <input type="checkbox"/> ブラック <input type="checkbox"/> ブルー			
ご感想	<input checked="" type="radio"/> テキスト形式 <input type="radio"/> リッチテキスト形式			
	<input type="text"/>			

1-3.フリーフォームの機能

作成した情報に閲覧制限をかけることができる

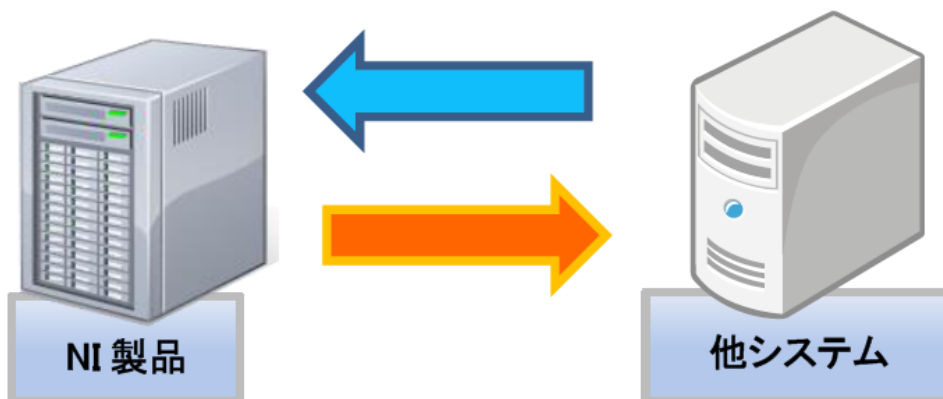
フリーフォーム機能では登録した情報に閲覧制限を設定することができます。閲覧制限とは登録した情報に対して、閲覧できる社員を限定する仕組みのことです。

この閲覧制限によって、必要な社員にだけ情報を共有することができます。



貴社の基幹システムとのデータ連携ができる

フリーフォームは他システムとのデータ送信、データ受信が可能です。API連携機能を利用することで貴社システムとデータの同期なども設定によって可能になります。



2. 商談情報の次回予定を

自動ロードしない機能の追加

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

商談情報の直近の次回予定を自動設定しないように設定変更することが可能となります。
ある担当者が、同じ顧客の異なる面談者に対して並行して商談活動をする際に、直近の予定商談を上書きしないために自動セットをしない用途で利用します。
「次回予定の自動ロードを許可しない」の設定をチェック済みにすると、商談登録時、直近の予定商談を次回予定欄にセットしません。

<例>

① 9/1 A社 面談者B様と打ち合わせ
商談情報作成時、
次回予定を 9/20 A社 面談者B様に設定

※①

② 9/15 A社 面談者C様と打ち合わせ
商談情報作成時、
次回予定を 9/25 A社 面談者C様に設定

※②

① 9/1 商談情報
区分:実施
顧客名:A
面談者:B
担当:佐藤

次回予定
9/20
(顧客名:A)
担当:佐藤

② 9/15 商談情報
区分:実施
顧客名:A
面談者:C
担当:佐藤

次回予定作成

次回予定
9/25
(顧客名:A)
担当:佐藤



メモ: 自動ロードを許可しない設定の場合は、直近の次回予定9/20を上書きせず、新しい次回予定9/25が作成されます。

※① 9/20 商談情報
区分:その他予定分
顧客名:A
担当:佐藤

次回予定作成

※② 9/25 商談情報
区分:その他予定分
顧客名:A
担当:佐藤

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. フリーフォーム機能の追加 1-1. フォーム作成	-	-	●
1-2. 入力フォーム・検索結果の表示をレイアウト	-	-	●
1-3. 連携設定	-	-	●
1-4. 権限設定	-	-	●
1-5. CSVデータ読み込み	-	-	●
2. 商談情報の次回予定を 自動ロードしない機能の追加	-	-	●

1. フリーフォーム機能の追加

1-1. フォーム作成

実際にフォームを作成していきます。

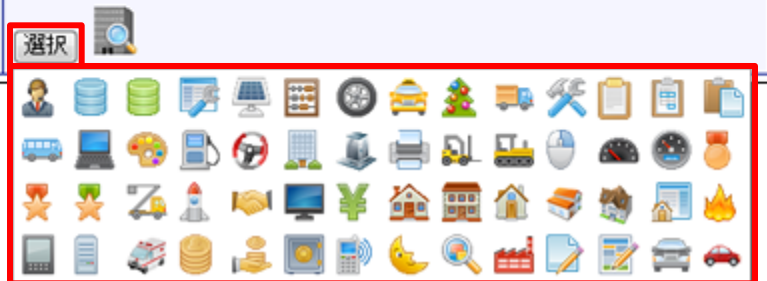
はじめに、フォームの名称、メニューに表示するアイコンを設定します。

【システム設定 > 日報製品 > フリーフォーム設定(一覧)】

フリーフォーム設定					
新規登録	履歴に表示できるのは、5件までです。				
フォーム名称	説明用フォーム	フォーム設定	詳細設定	ビュー設定	
	アンケートフォーム	フォーム設定	詳細設定	ビュー設定	<input checked="" type="checkbox"/> 履歴に表示する
	サンプル納品管理	フォーム設定	詳細設定	ビュー設定	<input type="checkbox"/> 履歴に表示する

フォーム名称	物件情報 フォームの名称を重複して、登録することはできません。
アイコン	<input checked="" type="radio"/> アイコンを選択して利用 <input type="radio"/> 指定したアイコンを利用
	選択

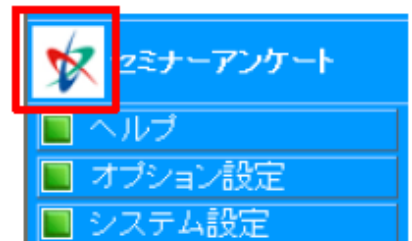
「選択」ボタンより弊社が提供するアイコンを利用することができます。



メモ: 「指定したアイコンを利用」で、貴社でお好みのアイコン画像を利用することができます。

- ・形式: GIF, JPEG, PNG のみです。
- ・推奨サイズ: 幅32 × 高さ32 ピクセルの大きさで作成すると綺麗に表示されます。
- ・ご利用の携帯端末によっては、PNG 形式の画像を参照できない場合があります。

【アイコン設定イメージ】



運用に必要な入力項目を作成します。

【システム設定 > 日報製品 > フリーフォーム設定(一覧) > フォーム設定】

並び替え(フォーム)			並び替え(検索結果)			編集画面		
新規に <input type="text"/> を <input type="button" value="追加する"/>						種類 [自由項目] テキスト(1行入力)		
※自由項目は50項目まで追加できます。(現在14項目です。)						項目名* <input type="text" value="物件名"/>		
物件名*						必須 <input checked="" type="checkbox"/> 必須		
物件名かな						表示 <input checked="" type="checkbox"/> フォームに表示する		
物件種目* 物件コード 物件種類						モバイル表示 <input checked="" type="checkbox"/> モバイル機能のフォーム画面で表示する		
価格						検索結果 <input checked="" type="checkbox"/> 検索結果に表示する		
保証金 権利金 礼金						検索 <input checked="" type="checkbox"/> 検索項目として利用する		
物件担当者 紹介客						モバイル検索 <input type="checkbox"/> モバイル機能の検索画面で利用する		
						出力 <input checked="" type="checkbox"/> テキスト出力の対象とする		



メモ: 作成できる項目は以下の通りです。

項目の種類		
テキスト入力(1行・複数行)	数値入力(単体・範囲)	ラジオボタン
チェックボックス	プルダウン	日付入力(単体・範囲)
セクション区切り	部署選択	社員選択
顧客プロフィール選択	商品選択	ラベル
自動採番	フリーフォーム	添付ファイル

※登録できる自由項目は、合計で50個までになります。

※商品選択は顧客深耕日報を導入している場合のみご利用いただけます。

※添付ファイルの項目は、1個作成することができます。

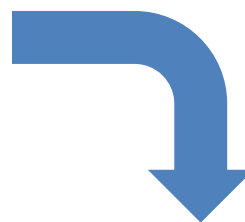
1-2.入力フォーム・検索結果の表示をレイアウト

入力項目の登録後に入力画面と検索結果画面のレイアウトを設定します。

レイアウトはドラッグ & ドロップで簡単に並び替えることができます。

プレビュー機能を利用し、実際の入力画面、検索結果画面を確認しながら配置してください。

【並び替え画面】



【入力フォームプレビュー画面】

物件名*	<input type="text"/>	物件コード	<input type="text"/>	物件種類	<input type="text"/>
物件名かな	<input type="text"/>	権利金	<input type="text"/> 万円	礼金	<input type="text"/> 万円
物件種目*	<input type="text"/>	紹介客	<input type="text"/>		
価格	<input type="text"/> 万円				
保証金	<input type="text"/> 万円				
物件担当者	<input type="text"/>				
	<input type="button" value="選択..."/> <input type="button" value="X"/>				
所在地	<input type="text"/>				

【検索結果プレビュー画面】

<input checked="" type="checkbox"/>	登録日 / 価格	物件名 / 物件担当者	所在地 / 設計図面	物件コード / 物件種類
<input type="checkbox"/>	2013年9月17日(火) 0年 1万円	サンプル 営業部/営業2課 斉藤 太郎	サンプル 📄 サンプル.txt	サンプル サンプル

1-3.連携設定

日報や顧客情報等から参照や新規登録できる設定が可能です。

■ 日報画面から参照できるように設定する場合。

【詳細設定画面】

並び順に利用する項目	登録日 ▼ 昇順 ▼ 検索結果の表示順序、リスト順	「メイン担当として利用する項目」に 物件担当者(社員選択)をセット
メイン担当として利用する項目	物件担当者 ▼ 入力情報の主となる担当者を設定します。閲覧制限の判定基準としても利用されます。	
メイン顧客として利用する項目	顧客情報 ▼ 入力情報の主となる顧客プロフィールを設定します。 顧客プロフィールに関連する情報	
営業日として利用する項目	登録日 ▼ 営業日として利用する日付	「営業日として利用する項目」に 登録日(日付単体入力)をセット

【日報画面】

時間/区分	顧客名/部門名(ランク)または業務名/面談者	商談目的/商談成果
実施	株式会社赤木電機(A)	定期訪問/保留・持越
案件名/案件分類/商談進捗度	受注確度	受注予定日/金額/利益
エヌアイビル案件	日有力	2013年9月9日(月)
1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9		60,000,000円 8,000,000円
備考		売上日(予定)/売上金額/売上利益
物件情報		(1ヶ月) 60,000,000円 0円
エヌアイビル		
年商		
資本金		
150,000		
決算月		
4月		
商品情報登録	商品情報登録	
競合情報登録	競合情報登録	
物件情報	物件情報登録	
登録日/ 価格	物件名/ 物件担当者	所在地/ 設計図面
2013年9月9日(月) 0年	エヌアイビル	東京都品川
6,000万円	営業部/営業2課 斎藤 太郎	エヌアイビル設計図面.pdf
		20XX-0901-02 中古
エネコイン		
費目	エネコイン	
表示対象がありません。		
明日の行動予定	赤コメント	緑コメント
9月10日(火)		

フォーム登録時に入力された
「日付」+「担当者」情報をもとに、日報へ反映します。

■顧客情報から参照できるように設定する場合。

【詳細設定画面】

並び順に利用する項目	登録日 ▼ 昇順 ▼ <small>検索結果の表示順序、リスト</small>	「メイン顧客として利用する項目」に顧客情報(顧客プロフィール選択)をセット
メイン担当として利用する項目	物件担当者 ▼ <small>入力情報の主となる担当</small>	
メイン顧客として利用する項目	顧客情報 ▼ <small>入力情報の主となる顧客プロフィールを設定します。 顧客プロフィールに関連する情報としてフリーフォームを作成する場合に設定します。</small>	【一覧画面】
営業日として利用する項目	登録日 ▼ <small>営業日として利用する日</small>	

新規登録 履歴に表示できるのは、5件までです。

フォーム名称	フォーム設定	詳細設定	ビュー設定	
説明用フォーム	フォーム設定	詳細設定	ビュー設定	<input type="checkbox"/> 履歴に表示する
アンケートフォーム	フォーム設定	詳細設定	ビュー設定	<input checked="" type="checkbox"/> 履歴に表示する
物件情報	フォーム設定	詳細設定	ビュー設定	<input type="checkbox"/> 履歴に表示する
備品管理	フォーム設定	詳細設定	ビュー設定	<input type="checkbox"/> 履歴に表示する

「営業日として利用する項目」に登録日(日付単体入力)をセット

一覧画面の履歴に表示するにチェック



【顧客情報画面】

顧客検索 > 検索結果

検索条件: 赤木電機

顧客名/部門名/住所・ビル名等	TEL/FAX	顧客ランク/ルート	当社担当者部署/当社担当者	関連情報
株式会社赤木電機 東京都中央区1-23-1赤木ビル5F	03-XXXX-XXXX 03-XXXX-XXXX	A 青藤 太郎/大田区	部署未登録 青藤 太郎	パーソナルプロフィール参照 履歴参照

【顧客 履歴参照画面】

履歴参照 [株式会社赤木電機] 表示対象選択 ▼ ターゲット: _____

2013 / 2012 / 2011 / 2010 / 全て

区分	商談日 / 時間 / 処理状況	顧客名/部門名/面談者/進捗度/進捗状況/顧客の要望/対応要旨	商談目的/業務分類/商談成果/アクション/顧客の声分類/自社商品分類/自社商品名	担当者部署/担当者
	2013年9月13日(金) 0年	エヌアイビル	東京都品川 エヌアイビル設計図面.pdf	20XX-0901-02 中古
実施	2013年9月9日(月)	株式会社赤木電機(A)	定期訪問 保留・持越	営業部/営業2課 青藤 太郎
	案件名/案件分類/商談進捗度 エヌアイビル案件 進捗:1,2,3,4	売上金額/売上利益		60,000,000円 8,000,000円 60,000,000円 0円

顧客情報の履歴参照画面に表示され、情報を参照できます。

※顧客の履歴参照に表示できるフリーフォームは5件までです。

1-4.権限設定

作成したフォームに登録・参照・編集・削除する権限設定することができます。

権限を許可する項目にはチェックを入れます。

【システム設定 > 日報製品 > フリーフォーム設定(一覧) > 詳細設定】

初期導入されている権限ロールだけでなく、自社のシステム設定にて作成登録した権限ロールもフリーフォームの権限設定一覧に表示されます。

一覧参照→検索を制限します。
リスト参照→リスト表示を制限します。

権限ロール	一覧参照	リスト参照	参照	登録	更新	削除	一括更新	一括削除	テキスト出力	更新用出力
管理者(Administrator)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
編集者(Editor)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
作成者(Creator)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
参照者(Viewer)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
検証用	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
編集者(Editor)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

※例えば「テキスト出力」「更新用出力」を許可するチェックボックスを外すと、表示ボタンが非表示になります。

【権限設定前の検索画面】

物件情報 / 物件種目 / 物件種類 / ターゲットリスト

検索開始 リスト表示 テキスト出力 更新用出力 新規物件情報登録

以下の検索項目に一致した物件情報を絞り込んで表示します。

物件名

物件名かな

物件種目 ビル 戸建 検索項目以外



【権限設定後の検索画面】(テキスト出力と更新用出力を許可するチェックボックスを外した状態)

物件情報 / 物件種目 / 物件種類 / ターゲットリスト

検索開始 リスト表示 新規物件情報登録

以下の検索項目に一致した物件情報を絞り込んで表示します。

物件名

物件名かな

物件種目 ビル 戸建 検索項目以外

テキスト出力と更新用出力の権限を制限すれば、操作するボタンが非表示になります。

■フォームの作成はこれで完了となります。

作成したフォームに情報を入力して共有・管理し、商談情報と紐付けることができます。

【フォーム入力画面】

物件コード	20XX-0901-02		
物件名*	エヌアイビル		
物件名かな	えぬあいびる	登録日	20XX/09/13
物件担当者	営業部/営業2課 斉藤 太郎		
価格	6,000 万円	物件種類	中古
保証金	1,000 万円	権利金	1,000 万円
所在地	東京都品川	物件種目*	ビル
設計図面	追加する 削除する 添付を開く エヌアイビル設計図面.pdf		

【検索結果一覧画面】

<input checked="" type="checkbox"/>	登録日 / 価格	物件名 / 物件担当者	所在地 / 設計図面	物件コード / 物件種類
<input type="checkbox"/>	20XX年9月13日(全) 0年 6,000万円	エヌアイビル 営業部/営業2課 斉藤 太郎	東京都品川 エヌアイビル設計図面.pdf	20XX-0901-02 中古

【商談履歴一覧画面】

区分	商談日 / 時間	顧客名 / 部門名 / 面談者	商談目的 / 商談成果	担当者部署 / 担当者	
実施	20XX年9月9日(月)	株式会社赤木電機(A)	定期訪問 保留・持越	営業部/営業2課 斉藤 太郎	
案件名/案件分類/商談進捗度		受注確度/受注予定日/売上日(予定)	金額/利益/売上金額/売上利益		
エヌアイビル案件 進捗: 1, 2, 3, 4		日有力 20XX年9月9日(月) (1ヶ月)	60,000,000 円 8,000,000 円 60,000,000 円 0 円		
備考					
<div style="border: 1px solid red; padding: 2px;"> 物件情報 エヌアイビル </div>					
資本金	150,000	年間	254,000		
決算月	4月				
予定	20XX年8月30日	株式会社赤木電機(A)	納目		
実施	(全)	赤木 龍之介様/代表取締役			
1000 (60)					
商談					
物件名*	エヌアイビル	物件コード	20XX-0901-02	物件種類	中古
物件名かな	えぬあいびる	権利金	1,000万円	礼金	100万円
物件種目*	ビル	物件担当者	営業部/営業2課 斉藤 太郎	紹介客	
価格	6,000万円	所在地	東京都品川	設計図面	エヌアイビル設計図面.pdf
保証金	1,000万円	登録日	20XX年9月13日(全) 0年		
物件担当者	営業部/営業2課 斉藤 太郎	顧客情報	株式会社木村不動産(C) ©		

情報を商談情報に紐付けて管理することもできます。

1-5. CSVデータ読み込み

大量の情報を一括登録したい場合は、「CSV データ読み込み」を利用します。

【システム設定 > 日報製品 > CSV設定(フリーフォームCSVデータ読み込み)】

※CSV取り込みするフリーフォームを選択して下さい。
フリーフォーム: 在庫管理

C:\Users\xxxxxxxx\Desktop\20XX_8.c 1行目は項目名

「参照...」ボタンを押してファイルを選んだ後、「読み込み」ボタンを押して下さい。

CSVデータに情報を入力し、登録したいフリーフォームを選択してCSVデータを読み込ませます。

【CSVデータ画面】

	A	B	C	D	E	F	G
1	在庫管理ID	作成日	部署名	登録者(部署)	登録者(社員)	品目名	在庫数
2		0 20XX/9/18	営業部	営業部/営業2課	斉藤 太郎	クリアファイル	100
3		0 20XX/9/18	営業部	営業部/営業2課	斉藤 太郎	蛍光ペン(黄)	15
4		0 20XX/9/18	営業部	営業部/営業2課	斉藤 太郎	蛍光ペン(青)	23
5		0 20XX/9/18	営業部	営業部/営業2課	斉藤 太郎	蛍光ペン(赤)	30
6		0 20XX/9/18	営業部	営業部/営業2課	斉藤 太郎	消しゴム	20
7		0 20XX/9/18	営業部	営業部/営業2課	斉藤 太郎	ボールペン	60
8							
9							



【CSVデータ取込み後】

<input checked="" type="checkbox"/>	部署/担当者	品目名/在庫数	作成日
<input type="checkbox"/>	営業部 営業部/営業2課 斉藤 太郎	クリアファイル 100	20xx年9月18日(水)
<input type="checkbox"/>	営業部 営業部/営業2課 斉藤 太郎	蛍光ペン(黄) 15	20xx年9月18日(水)
<input type="checkbox"/>	営業部 営業部/営業2課 斉藤 太郎	蛍光ペン(青) 23	20xx年9月18日(水)
<input type="checkbox"/>	営業部 営業部/営業2課 斉藤 太郎	蛍光ペン(赤) 30	20xx年9月18日(水)
<input type="checkbox"/>	営業部 営業部/営業2課 斉藤 太郎	消しゴム 20	20xx年9月18日(水)
<input type="checkbox"/>	営業部 営業部/営業2課 斉藤 太郎	ボールペン 60	20xx年9月18日(水)

2. 商談情報の次回予定を 自動ロードしない機能の追加

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

ここでは、商談情報の次回予定を自動ロードしない機能の設定方法を説明します。
こちらの機能は、システム設定で設定されたものが全社員に適用されます。

システム設定から「システム設定 > (日報製品) > 商談情報 > 次回予定の自動ロード」を開き、「次回予定の自動ロードを許可しない」にチェックを付けて下さい。

※初期値は「次回予定の自動ロードを許可しない」にチェックが入っていません。

共通設定 フォーム設定 ビュー設定 CSV設定 閲覧制限 訪問計画 日報 顧客プロフィール 商談情報 商談目的 [訪問件数集計] 商談目的 [訪問件数集計外] 商談成果 重要度 商談パターンの個人変更 商談パターンの一括設定 次回予定の自動ロード	商談情報(次回予定の自動ロード)	
	システム管理部 システム 管理者	
	顧客深耕日報(メニューリスト) > 商談情報(次回予定の自動ロード)	
	変更する	
	次回予定の自動ロード	<input checked="" type="checkbox"/> 次回予定の自動ロードを許可しない。
変更する		

1. ワークフローのカレンダー項目の 初期値設定機能の追加

ニコラボのワークフローのカレンダー項目（日付選択）は初期値で、必ず操作日が初期値としてセットされるため、必須ではないカレンダー項目の場合に、不要な場合は毎回クリアする操作が発生するため、初期値に当日をセットしない項目が追加されました。

【システム設定画面 - ワークフロー申請書類作成】

初期値に当日をセットしないにチェックが入っている場合
年月日プルダウンとカレンダーがblankな状態

初期値に当日をセットしないにチェックが入っていない場合
年月日プルダウンとカレンダーが選択済みな状態

↑ 操作日がセットされている

ドロップダウン



メモ： 選択項目（ドロップダウン）にも同じ設定ができるようになりました。
※ドロップダウンの初期値なしはチェックをONにして「設定」ボタンで保存した後、
レイアウトの同項目から初期値を選択して、登録する事で設定可能になります。



注意： 再利用時プルダウンの設定によって、文書再利用時の初期値が異なります。

再利用時	初期値のチェック	ワークフロー申請書類
申請書類作成日付	チェックOFF	当日をセット
申請書類作成日付	チェックON	未選択をセット
再利用元文書の日付	チェックOFF	元文書の日付をセット
再利用元文書の日付	チェックON	元文書の日付をセット

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.ワークフローのカレンダー項目の初期値設定機能の追加	-	-	●

1. ワークフローのカレンダー項目の 初期値設定機能の追加

ここでは、ワークフローのカレンダー項目の初期値設定機能を説明します。
こちらの機能は、システム設定で設定されたものが全社員に適用されます。

NIコラボ(メニューリスト) > ワークフロー(申請書類作成 [(編集したい文書名)])の
「申請書作成」にて、項目設定から設定します。

※初期値は「初期値に当日をセットしない項目」にチェックが入っていません。

The screenshot displays the 'Project Settings' (項目設定) window for a 'Calendar Item' (カレンダー項目). The 'Initial Value' (初期値) section is highlighted with a red box, showing the checkbox 'Set to current date' (初期値に当日をセットしない) is unchecked. The 'Preview' (プレビュー) window shows a sample calendar entry for '早退・遅刻届' (Early departure/late arrival notice).

ワークフロー

NIコラボ(メニューリスト) > ワークフロー(申請書類作成 [早退・遅刻届])

ワークフローの進捗: ドキュメント一覧 > **申請書作成** > 印刷レイアウト設定 > 申請経路設定 > 閲覧制限設定 > その他設定 > 完了

戻る 次へ 登録する 閉じる

(*)は必須項目です。

ドキュメント名 (*) 早退・遅刻届

種類 (*) 申請書類 新規

番号の書式 (*) %Y%M-%N%N%N%N デフォルト: %Y%M-%N%N%N%N
(%Y:年4桁, %y:年2桁, %M:月記号, %m:月2桁, %d:日2桁, %N:番号)
※自動で連番を割り振るフォーマットは「%Y:年4桁, %y:年2桁, %M:月記号, %m:月2桁, %d:日2桁, %N:番号」のみとなります。
%y(パーセント全角)などの組み合わせはご利用できません。

説明

項目追加 選択項目(カレンダー) 追加 ※入力項目(HTML書式)は、1帳票つき1項目のみ設定できます。

項目設定を表示する
 項目設定を表示する

プレビュー

○ テキスト形式 ● リッチテキスト形式

フォント サイズ | **B** U | | スクロール

○○年 ○○月 ○○日

○○○部長 ○○○

○○部 ○○○

早退・遅刻届

上記件名について、下記のとおり決裁をお願いします。

記

日 時 ○○○○年○○月○○日 ~ ○○○○年○○月○○日

区 分 早退・遅刻・外出

事 由 ○○○○

備 考

項目設定

表示項目 項目 [2]

入力部分に「<」>」は使えません。

項目名 (※10文字以内)
 項目を表示しない

説明
前方
後方

文字サイズ 普通 (※説明の文字サイズです。印刷時には適用されません。)

開始年 2004 年 (例: 2006)

年数 15

必須 入力を必須とする

記置 前の項目の右側に表示する

再利用時 申請書作成日付

初期値 初期値に当日をセットしない

戻る 次へ 登録する 閉じる

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.ロックアウトユーザー通知機能の追加	-	-	●

1. ロックアウトユーザー通知機能の追加

利用者が製品ログインパスワードを連続して間違えた場合にロックアウトされ、ロックアウトされた社員や管理者が気が付かない場合があるため、ロックアウトされた社員に対してのメール通知と、管理者や共有メールアドレスに対してのメール通知がされるようになりました。

こちらの機能は、システム設定で設定されたものが全社員に適用されます。

セキュリティ > ログイン情報ルール設定の「ロックアウト設定」にて設定します。

※初期値はロックアウトされた社員に対してのメール通知のみチェックが入っています。

ログイン情報ルール設定

セキュリティ > ログイン情報ルール設定

ログイン名設定

最低文字数 4

パスワード設定

個人変更 個人ごとのパスワード変更を許可する
許可しない場合、パスワード設定の定期変更は無効になります。

強度 数字を含む
 アルファベットを含む
 半角記号を含む
 アルファベットと半角記号を含む

ロックアウト設定

連続で3回ログイン失敗した場合、ロックアウトされます。

ロックアウト条件 ログイン失敗後、ロックアウト

ロックアウト内容 10分間 アカウントをロックする

ロックアウト通知

ロックアウトされた社員の携帯メール宛てに通知する
ロックアウトされた社員の、社員情報を入力されている携帯メール宛てにメール送信します。(未設定の場合は送信されません)

指定のメールアドレスに通知する
入力されているメールアドレス宛てにメール送信します。(複数のアドレスを指定する場合は、半角スペースで区切ってください)

システム管理者がロックを解除した際にも上記通知先に通知する
時間によるロックアウト解除については通知しません、ロックアウト解除画面からの解除のみ通知します。

保存する

- ① チェックがONの場合のみ、ロックアウトされた社員情報の携帯メール宛てに、外部送信メールからロックアウト通知が送付されます。※初期値はチェックON
- ② チェックがONの場合のみ、入力されたメールアドレス宛てに、外部送信メールからロックアウト通知が送付されます。※初期値はチェックOFF
- ③ チェックがONの場合のみ、①と②の設定に従い、外部送信メールからロックアウト解除通知が送付されます。※初期値はチェックOFF

○ 発行

平成25年9月30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

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