

顧客創造 Approach 連携マニュアル



Copyright (C) NI Consulting Co., Ltd. All rights reserved

目次	
1.はじめに	2
2.連携の種類	3
2-1.会社情報・お客様情報の連携	3
2-2.引合情報の連携	4
3.会社情報・お客様情報の連携	5
3-1.連携運用するためには	5
3-1-1.連携項目を設定する	5
3-1-2.連携項目一覧	7
3-2.連携の仕組み	9
3-2-1.転送の仕組み	9
3-3.APP→SFA に転送する	10
3-3-1.会社情報を転送する	10
3-3-2.お客様情報を転送する	11
3-3-3.一括転送する	12
3-4.SFA→APP に転送する	14
3-4-1.顧客情報を転送する	14
3-4-2.パーソン情報を転送する	15
3-4-3.一括転送する	16
3-5.連携単位について	18
3-6.連携を解除する	21
3-6-1.APP から連携を解除する	21
3-6-2.SFA から連携を解除する	22
4.引合情報の連携	23
4-1.連携運用するためには	23
4-1-1.案件項目を設定する	23
4-2.APP から関連付ける	25
4-2-1.活動履歴の登録画面から案件を関連付ける	25
4-2-2.引合の編集画面から案件を関連付ける	26
4-3.SFA から関連付ける	27
4-4.連携を解除する	28
4-4-1.APP から連携を解除する	28
4-4-2.SFA から連携を解除する	29
5. APP に追加される機能一覧	31
5-1.連携項目の追加	31
5-2.類似検索の対象範囲の追加	32
5-3.SFA 商談の次回予定作成機能	32
5-4.分析機能にコスト項目追加	33
5-5.案件項目の追加	34
6.SFA に追加される機能一覧	35
6-1.メニューの追加	35
6-1-1.転送メニュー・連携状態確認メニューが追加	35
6-1-2.関連付けメニュー・関連引合一覧メニューが追加	36
6-2.活動履歴の閲覧	37
6-2-1.日報一覧にリストを表示	37
6-2-2.履歴参照一覧に表示	38
6-3.通知情報の追加	39
6-3-1.APP 通知情報が追加	39
6-3-2.APP イエローカードが追加	39
7.FAQ	40

1. はじめに

顧客創造 Approach (APP)と顧客創造日報シリーズ(SFA)を同一サーバー内にインストールすると、それぞれの製品に連携機能が追加されます。その仕組みと機能についてご説明いたします。

連携対象製品

- ・顧客創造日報(含む Type-R)
- ・顧客深耕日報(含む案件創造統合および Type-R)

文中で扱う用語説明

SFA : 顧客創造日報および顧客深耕日報製品

APP : 顧客創造 Approach 製品

SFA転送: APP 側で作成された情報と同じ内容の情報を SFA 側で新規作成・連携させること。

あるいは、SFA 側で作成された情報と同じ内容の情報を APP 側で新規作成・連携させること。

2. 連携の種類

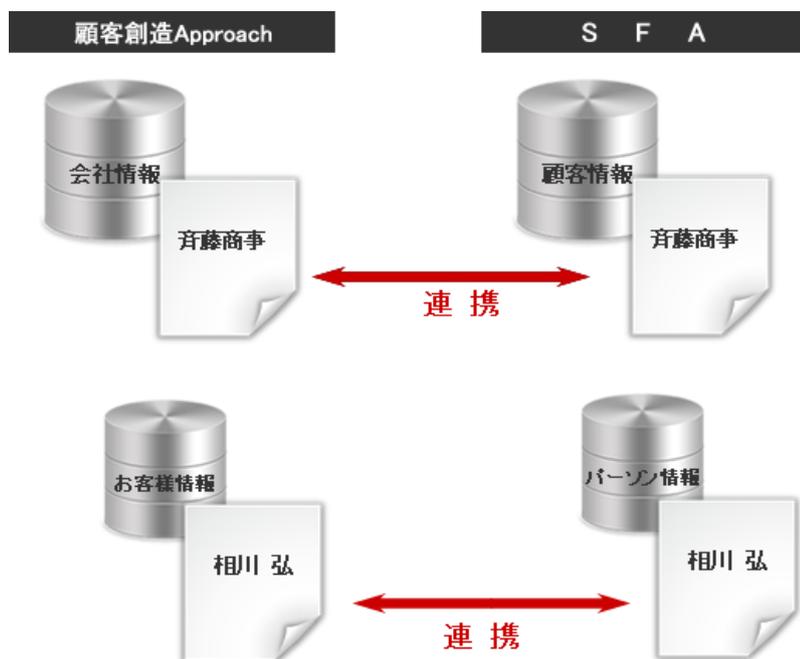
2-1.会社情報・お客様情報の連携

下図のように、APPの会社情報とSFAの顧客情報、APPのお客様情報とSFAのパーソン情報を連携することができます。連携させるためには、それぞれ「転送」を行う必要があります。

転送とは、

片方の製品に登録されている情報をコピー作成し、そのコピー元と連携を行う動作のことをさします。

よって、情報を連携する場合、同情報が各データベースに作成させることになります。



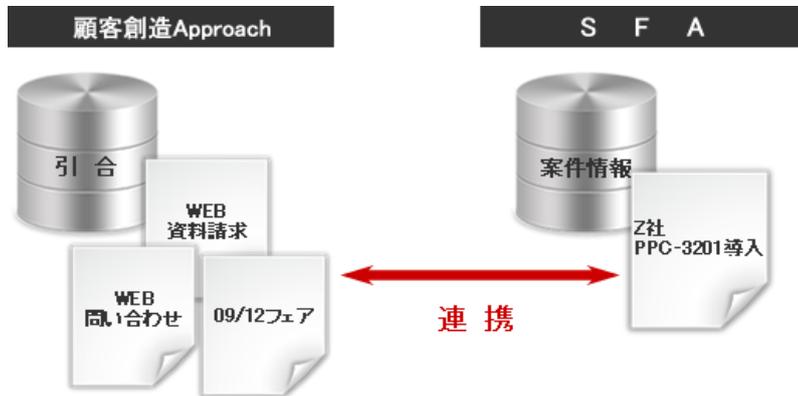
2-2. 引合情報の連携

顧客創造 Approach の引合情報と関連する案件を関連付けることができます。

関連付けを行うことで、営業部門へ引き渡した案件の進捗状況や受注状況を顧客創造 Approach 上で確認することが可能になります。

補足

- ・引合情報と案件情報の関連付けが行われると、会社情報・お客様情報も自動的に転送され連携します。(案件情報のメイン顧客と引合の会社情報が同一の場合)
- ・関連付けできる案件は1案件のみです。(案件情報は、複数の引合情報と関連付けが可能です。)
- ・引合情報の詳細については、「ユーザー操作マニュアル」を参照してください。



【引合情報一覧画面】

会社情報	会社情報会社名	お客様情報	最大進捗度	引合進捗度	案件進捗度	案件名	担当者名
<input checked="" type="checkbox"/>	澤田商事株式会社	[中山 茂/係長] [坂東 喜一]	6.見積提出	□□□□■□□□□□	□□■●○□□□□□	澤田商事販売管理システム	鈴木 敬治 活動
<input checked="" type="checkbox"/>	株式会社中村不動産	[石井 敏郎]	7.キーマン面談	■□□□□□□□□□	■□□□□□□□□□	中村不動産/モノクロPPC	鈴木 敬治 活動
<input checked="" type="checkbox"/>	株式会社赤木産業	[赤木 亮介]	6.見積提出	■□□□□□□□□□	■□□□□□□□□□	赤木産業の案件	神田 誠 活動
<input checked="" type="checkbox"/>	株式会社赤木産業	[赤木 亮介]	6.見積提出	■□□□□□□□□□	■□□□□□□□□□	赤木産業の案件	鈴木 敬治 活動
<input checked="" type="checkbox"/>	株式会社 山田物産		1.注文書受領	□□□□■□□□□□	■□□□□□□□□□	山田物産/カラーPPC一式	鈴木 敬治 活動
<input checked="" type="checkbox"/>	株式会社 山田物産	[山田 健一郎/取締役]	1.注文書受領	□□□□□□■□□□	■□□□□□□□□□	山田物産/カラーPPC一式	鈴木 敬治 活動
<input checked="" type="checkbox"/>	株式会社山口出版	[山口 創]	7.キーマン面談	■□□□□□□□□□	■□□□□□□□□□	山口出版/カラーPPC	鈴木 敬治 活動
<input checked="" type="checkbox"/>	株式会社高本印刷	[高本 浩二]	3.最終見積合意	□□□□□□□□□□	■□□□□□□□□□	株式会社高本印刷/カラーPPC	鈴木 敬治 活動
<input checked="" type="checkbox"/>	株式会社エヌアイ金物	[岡田 祥子]	6.見積提出	□□□□□□□□□□	■□□□□□□□□□	案件その他	鈴木 敬治 活動

引合進捗度 & 案件進捗度における
最大進捗度を表示

引合進捗度

関連する案件と案件進捗度

3. 会社情報・お客様情報の連携

3-1.連携運用するためには



注意

・本格運用の前に必ず連携項目の設定を行ってください。

3-1-1.連携項目を設定する

顧客創造 Approach の会社情報・お客様情報と顧客創造日報シリーズ製品の顧客情報・パーソン情報が連携するにあたって、どの項目がどの項目と連携するかを設定します。

導入時の設定項目は、「[3-1-2.連携項目一覧](#)」を参照してください。なお、自社が追加した自由項目がある場合は、必ず連携設定を行ってください。



注意

・この設定は、管理者権限をお持ちの方が実施してください。

1. システム設定の [顧客創造Approach](#) より「フォーム設定」の「[フォーム設定](#)」を選択します。
⇒「フォーム設定(フォーム設定)」画面が表示されます。
2. 会社情報あるいはお客様情報フォームをクリックします。
⇒「フォーム設定」画面が表示されます。
3. 左の項目一覧から連携する項目名をクリックします。
⇒選択された項目は緑色に変更され、画面右側の「編集画面」にその項目の編集項目が表示されます。

編集画面	
項目名*	会社コード
初期項目名	会社コード
必須	<input type="checkbox"/> 必須
表示	<input checked="" type="checkbox"/> フォームに表示する
関連入力	<input type="checkbox"/> 活動履歴の入力フォームに表示する
検索	<input checked="" type="checkbox"/> 検索項目として利用する
出力	<input checked="" type="checkbox"/> テキスト出力の対象とする
連携先項目	顧客コードと連携中

・ 必須項目は非表示にすることができません。「表示」のチェックを必ず事前に「必須」のチェックを必ずしてください。

4. 「連携先項目」にて、連携を解除あるいは連携を選択し、**保存** ボタンをクリックします。
 ※連携先項目は固定です。

編集画面	
項目名*	会社コード
初期項目名	会社コード
必須	<input type="checkbox"/> 必須
表示	<input checked="" type="checkbox"/> フォームに表示する
関連入力	<input type="checkbox"/> 活動履歴の入力フォームに表示する
検索	<input checked="" type="checkbox"/> 検索項目として利用する
出力	<input checked="" type="checkbox"/> テキスト出力の対象とする
連携先項目	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> 顧客コードと連携中 ▼ 顧客コードと連携中 連携を解除する </div> <small>場合、既存データの洗替は行いませ 保存するか、連携対象項目を一括更 新で更新したタイミングで同期がとられます。</small>

■自由項目を連携する場合

連携する自由項目を選択します。

⇒この時、選択できる自由項目は、**同じ形式**で作成された自由項目のみです。

■自由項目を変更する場合

運用途中に連携先項目を変更した場合、データの洗い替えを実施します。その時、顧客創造 Approach か顧客創造(深耕)日報のいずれかの側のデータを優先するか選択してください。

連携先項目	状態 この自由項目は連携していません。
	連携先自由項目の変更 連携先自由項目を 数値単体① に 変更する 優先するデータ: <input type="radio"/> 顧客深耕日報 <input checked="" type="radio"/> 顧客創造Approach

連携先自由項目を変更した場合、データの整合性を保つため、すべての会社情報の自由項目データを洗い替えます。長期間運用している場合など、会社情報件数が多い場合は洗い替え作業が長時間かかる場合があります。

■自由項目データをやり直す場合

自由項目の荒い替えに失敗した場合、「洗い替えをやり直し」を選択して再度データを整理することができます。

連携先自由項目の変更	
連携先自由項目を	洗い替えやり直し ▼ に 変更する
優先するデータ:	<input checked="" type="radio"/> 顧客深耕日報 <input type="radio"/> 顧客創造Approach

3-1-2.連携項目一覧

■会社情報 ↔ 顧客情報

APP 会社情報	↔	SFA 顧客情報		
		自動連携項目	連携選択可能項目	
			導入時に連携済み	導入時に非連携
会社名	↔	顧客名	-	-
会社名(かな)	↔	顧客名かな	-	-
表示用会社名	↔	-	表示用顧客名	-
メール配信禁止	↔	-	メール配信禁止	-
担当者	↔	当社担当者	-	-
見込度	↔	-	-	-
会社コード	↔	-	顧客コード	-
郵便番号	↔	-	郵便番号	-
都道府県	↔	-	-	顧客地域
住所	↔	-	住所	-
ビル名等	↔	-	ビル名	-
TEL	↔	-	TEL	-
FAX	↔	-	FAX	-
URL	↔	-	URL	-
企業業種	↔	-	企業業種	-
資本金	↔	-	資本金	-
年商	↔	-	年商	-
決算月	↔	-	決算月	-
従業員数	↔	-	従業員数	-
備考	↔	-	備考	-
添付ファイル	↔	添付ファイル	-	-
(自由項目)	↔	-	-	(自由項目)



補足

・連携時、転送先の項目が必須の場合は入力チェックを行います。空白の場合はエラーとなり連携できません。これらを防止するため、必須項目は両項目合わせて運用されることを推奨します。

■お客様情報 ⇔ パーソン情報

APP お客様情報		SFA パーソン情報		
		自動連携項目	連携するか選択	
			導入時に連携済み	導入時に非連携
氏名	⇔	氏名(姓)+氏名(名)	-	-
氏名(かな)	⇔	氏名かな	-	-
表示用氏名	⇔	-	表示用氏名(姓)+ 表示用氏名(名)	-
メール配信禁止	⇔	-	メール配信禁止	-
担当者	⇔	当社担当者	-	-
役職	⇔	-	役職	-
お客様ランク	⇔	-	パーソンランク	-
お客様コード	⇔	-	パーソンコード	-
携帯電話	⇔	-	携帯番号	-
メールアドレス	⇔	-	E-Mail	-
部署名	⇔	-	所属名	-
TEL	⇔	-	TEL	-
FAX	⇔	-	FAX	-
郵便番号	⇔	-	郵便番号	-
住所	⇔	-	住所	-
ビル名等	⇔	-	ビル名等	-
会社名	⇔	顧客名	-	-
TEL	⇔	TEL	-	-
FAX	⇔	FAX	-	-
備考	⇔	-	備考	-
添付ファイル	⇔	添付ファイル	-	-
(自由項目)	⇔	-	-	(自由項目)



補足

・連携時、転送先の項目が必須の場合は入力チェックを行います。空白の場合はエラーとなり連携できません。これらを防止するため、必須項目は両項目合わせて運用されることを推奨します。

3-2.連携の仕組み

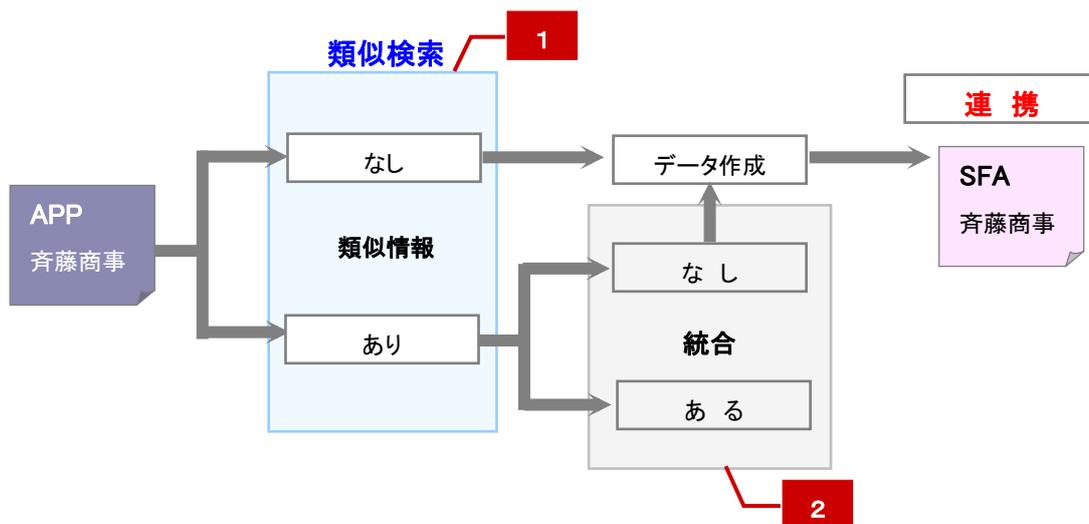
APP の会社情報と SFA の顧客情報、APP のお客様情報と SFA のパーソン情報を連携するためには、それぞれ情報を転送する必要があります。ここでは、顧客創造 Approach の転送時の仕組みについて説明します。

3-2-1.転送の仕組み

会社情報・お客様情報(顧客情報・パーソン情報)が転送され連携するまでの仕組みを説明します。

なお、連携単位については、「[3-5.連携単位について](#)」を参照してください。

※図は APP から SFA へ情報の転送を図解していますが、SFA から APP への転送も同様の手順で行われます。



1. 類似検索

APP⇒SFA または SFA⇒APP へ転送処理が行われると、同じ情報が登録されていないか互いのデータをチェックします。これを類似検索といいます。チェックの結果、類似情報がないとそのまま同じデータが作成され連携します。



補足

- ・類似条件を自由に設定することができます。システム設定画面より設定を行います。
⇒詳細および設定については、顧客創造 Approach「システム設定マニュアル」を参照してください。

2. 統合

類似検索の結果、データを統合(1つにまとめる)か、そのまま重複して登録するかを選択することができます。

会社情報→田村不動産株式会社-新規	
編集	メール通知 ▼
閉じる	
転送先に類似データが存在します	
<input type="radio"/> 株式会社田村貿易(ユーザーB) (顧客深耕日報の情報です)	
<input type="radio"/> 株式会社田村鉄工所(ユーザーA) (顧客深耕日報の情報です)	
統合する	このまま新規転送する
キャンセル	
会社プロフィール	
会社名	田村不動産株式会社
会社名(かな)	たむらふどうさん

※統合の詳細については、顧客創造 Approach「ユーザー操作マニュアル」を参照してください。

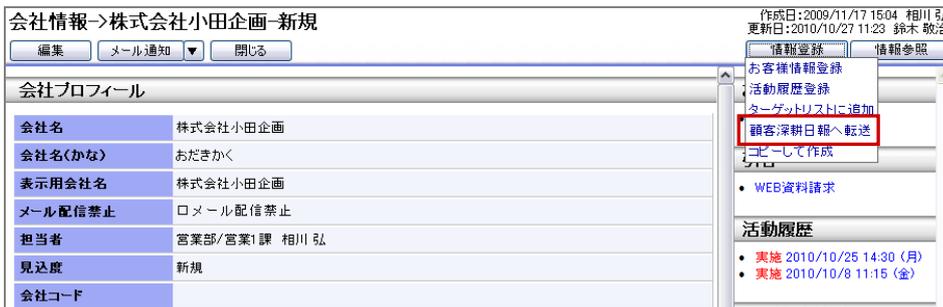
3-3.APP→SFA に転送する

顧客創造 Approach から顧客創造日報シリーズ製品へ情報を転送します。

3-3-1.会社情報を転送する

会社情報を SFA の顧客情報に転送します。

1. 顧客管理メニューより「会社情報」を選択します。
2. 簡易検索または詳細検索ボタンより検索条件を入力して、転送する会社情報を表示させます。
3. ボタンより、「顧客創造(深耕)日報へ転送」を選択します。



会社情報→株式会社小田企画-新規		
作成日:2009/11/17 15:04 相川 弘	更新日:2010/10/27 11:23 鈴木 敬治	
編集	メール通知	開じる
会社プロフィール		
会社名	株式会社小田企画	
会社名(かな)	おだきかく	
表示用会社名	株式会社小田企画	
メール配信禁止	<input type="checkbox"/> メール配信禁止	
担当者	営業部/営業1課 相川 弘	
見込度	新規	
会社コード		

- 顧客深耕日報へ転送
- 顧客情報登録
- 活動履歴登録
- ターゲットリストに追加
- コピーして作成

WEB資料請求

活動履歴

- 実施 2010/10/25 14:30 (月)
- 実施 2010/10/8 11:15 (金)

4. 「転送してもよろしいでしょうか?」というメッセージが表示されますので、ボタンをクリックします。



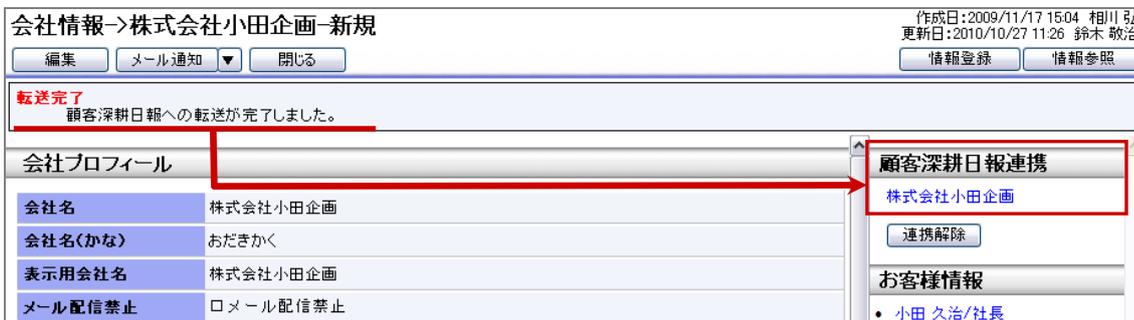
Web ページからのメッセージ

転送してもよろしいですか?

OK キャンセル

5. 「顧客創造(深耕)日報への転送が完了しました。」のメッセージが表示され、「顧客創造(深耕)日報連携」項目が追加されます。

※連携先の顧客情報を表示します。



会社情報→株式会社小田企画-新規				
編集	メール通知	開じる	情報登録	情報参照
転送完了		顧客深耕日報への転送が完了しました。		
会社プロフィール		顧客深耕日報連携		
会社名	株式会社小田企画	株式会社小田企画		
会社名(かな)	おだきかく	連携解除		
表示用会社名	株式会社小田企画	お客様情報		
メール配信禁止	<input type="checkbox"/> メール配信禁止	小田 久治/社長		

3-3-2. お客様情報を転送する

お客様情報を SFA のパーソン情報に転送します。

1.  顧客管理メニューより「お客様情報」を選択します。
2. 簡易検索または詳細検索ボタンより検索条件を入力して、転送するお客様情報を表示させます。
3.  ボタンより、「顧客創造(深耕)日報へ転送」を選択します。

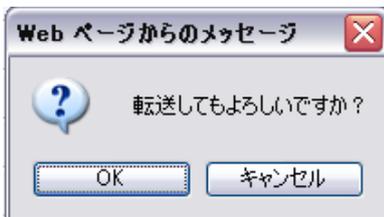


お客様情報→遠藤 敏彦		作成日:2009/11/17 15:05 相川 弘
編集 メール通知 閉じる		更新日:2010/10/27 14:34 鈴木 敬治
情報登録 情報参照		
パーソナルプロフィール		
氏名	遠藤 敏彦	
氏名(かな)	えんどうとしひこ	
表示用氏名	遠藤 敏彦	
メール配信禁止	ロメール配信禁止	
担当者	営業部/営業1課 相川 弘	

引合	
• WEB資料請求	顧客深耕日報へ転送
	コピーして作成

活動履歴	
• 予定	2010/10/26 00:00 (火)
• 実施	2010/10/18 19:15 (月)
• 実施	2010/10/4 14:30 (月)

4. 「転送してもよろしいでしょうか?」というメッセージが表示されますので、 ボタンをクリックします。



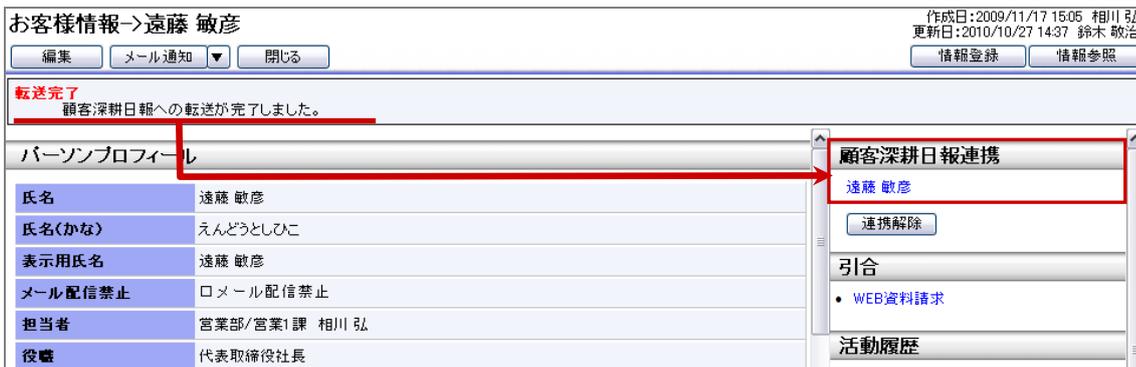
Web ページからのメッセージ

転送してもよろしいですか?

OK キャンセル

5. 「顧客創造(深耕)日報への転送が完了しました。」のメッセージが表示され、「顧客創造(深耕)日報連携」項目が追加されます。

※連携先のパーソン情報を表示します。



お客様情報→遠藤 敏彦		作成日:2009/11/17 15:05 相川 弘
編集 メール通知 閉じる		更新日:2010/10/27 14:37 鈴木 敬治
情報登録 情報参照		
転送完了 顧客深耕日報への転送が完了しました。		
パーソナルプロフィール		
氏名	遠藤 敏彦	
氏名(かな)	えんどうとしひこ	
表示用氏名	遠藤 敏彦	
メール配信禁止	ロメール配信禁止	
担当者	営業部/営業1課 相川 弘	
役職	代表取締役社長	

顧客深耕日報連携	
遠藤 敏彦	
	連携解除

引合	
• WEB資料請求	

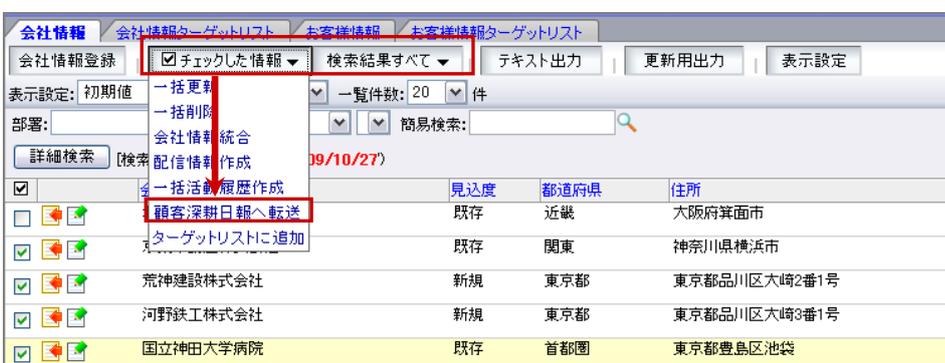
活動履歴	

3-3-3.一括転送する

検索結果一覧から一括転送する

会社情報、お客様情報の検索結果に表示された情報を一括で転送することができます。

1.  顧客管理メニューより「会社情報」または「お客様情報」を選択します。
2. 簡易検索または詳細検索ボタンより検索条件を入力して、転送する会社情報を表示させます。
3. チェックした情報▼ または 検索結果すべて▼ より、「顧客創造(深耕)日報へ転送」を選択します。



	見込度	都道府県	住所
<input type="checkbox"/>	既存	近畿	大阪府箕面市
<input checked="" type="checkbox"/>	既存	関東	神奈川県横浜市
<input checked="" type="checkbox"/>	新規	東京都	東京都品川区大崎2番1号
<input checked="" type="checkbox"/>	新規	東京都	東京都品川区大崎3番1号
<input checked="" type="checkbox"/>	既存	首都圏	東京都豊島区池袋

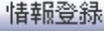
ターゲットリスト一覧から一括転送する

ターゲットリストとターゲットリストに登録されている情報を一括で転送することができます。

1.  顧客管理メニューより「会社情報ターゲットリスト」または「お客様情報ターゲットリスト」を選択します。
2. ターゲットリスト一覧より、転送する対象のターゲットリストの  アイコンをクリックします。
⇒ターゲットリストの詳細画面が表示されます。



<input type="checkbox"/>	ターゲットリスト名	担当者
<input checked="" type="checkbox"/>	WEB問合せ (21)	相川 弘
<input type="checkbox"/>	[東京Aブロック]フォロー顧客 (36)	<input checked="" type="checkbox"/> 全社員共通
<input type="checkbox"/>	[東京Bブロック]フォロー顧客 (4)	<input checked="" type="checkbox"/> 全社員共通
<input type="checkbox"/>	[東京Cブロック]フォロー顧客 (18)	<input checked="" type="checkbox"/> 全社員共通
<input type="checkbox"/>	重点訪問先ユーザー (20)	<input checked="" type="checkbox"/> 全社員共通

3.  ボタンより、「顧客創造(深耕)日報へ転送」を選択します。



ターゲットリスト→WEB問合せ 作成日:2009/11/17 15:15 相川 弘

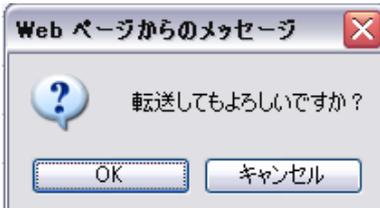
編集 | メール通知 | 閉じる | 情報登録

ターゲットリスト コピーして作成
顧客深耕日報へ転送

ターゲットリスト名	WEB問合せ
担当者	営業部/営業1課 相川 弘
公開設定	公開
一覧	ターゲット一覧

編集 | メール通知 | 閉じる

4. 「転送してもよろしいでしょうか?」というメッセージが表示されますので、 ボタンをクリックします。



Web ページからのメッセージ

? 転送してもよろしいですか?

OK キャンセル



補足

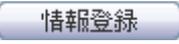
・ターゲットリスト対象のリストより選択して転送することができます。

3-4.SFA→APP に転送する

顧客創造日報シリーズ製品から顧客創造 Approach へ情報を転送します。

3-4-1.顧客情報を転送する

顧客情報を APP の会社情報に転送します。

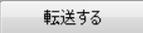
1.  「顧客を探す・知る」メニューより「顧客検索」を選択します。
2. 検索画面より検索条件を入力して、転送する顧客情報を表示させます。
3.  ボタンより、「顧客創造 Approach に転送」を選択します。
⇒「顧客創造 Approach 連携」画面が表示されます。

編集	閉じる	メール通知 ▼	ToDoメモ 	情報登録	情報参照
顧客情報				商談情報登録	
顧客名*	株式会社赤木電機			サービス情報登録	
顧客名かな*	あかぎでんき			ルート商談登録	
顧客ランク	新規A	顧客コード		サポート情報登録	
訪問周期	30日	最新訪問者		納入機器情報登録	
最新訪問日	2010年10月27日(水)			顧客の声登録	
次回予定日				バーン情報登録	
当社担当者*	営業部/営業1課 相川 弘			売上実績登録	
サブ担当者	営業部/営業1課 野田 浩司			予算情報登録	
ルート				ターゲットリストに追加	
顧客地域				顧客創造Approachに転送	
郵便番号	162-0002			部門名登録	
住所	東京都新宿区			コピーして作成	
住所2	2001/2/3				

4. 「顧客創造 Approach 類似検索結果」に類似情報がなければ、自動的に転送が完了します。類似情報がある場合、 ボタンをクリックし、登録されている情報を確認します。

同顧客の場合、 ボタンをクリックして情報を統合登録します

なお、他と関連付け済みの情報を統合したい場合は、連携を解除した上で同じ手順で転送を行い、統合登録してください。

顧客創造Approach連携					閉じる
連携状況					
「株式会社赤木電機(新規A)」は顧客創造Approachの会社情報と関連付けられていません。					
連携させる場合は、「転送する」ボタンで顧客創造Approachに新規登録するか、「統合する」ボタンで類似する会社情報と統合させるか、のいずれかを選択してください。					
					
顧客創造Approach類似検索結果					
会社名	見込度	都道府県	住所	ビル名等	
 株式会社赤木電機	既存	首都圏	東京都新宿区	2001/2/3	



補足

・統合の詳細については、顧客創造 Approach「ユーザー操作マニュアル」を参照してください。

3-4-2. パーソン情報を転送する

パーソン情報を APP のお客様情報に転送します。

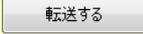
1.  「個人情報を調べる」メニューより「パーソン検索」を選択します。
2. 検索画面より検索条件を入力して、転送するパーソン情報を表示させます。
3.  ボタンより、「顧客創造 Approach に転送」を選択します。
⇒「顧客創造 Approach 連携」画面が表示されます。

編集	閉じる	メール通知 ▼	情報登録	情報参照
パーソン情報			商談情報登録	
氏名(姓)*	赤木	氏名(名)	サービス情報登録	
氏名かな	あかぎりゅうのすけ		ルート商談登録	
パーソンランク	A決定権者		サポート情報登録	
役職	代表取締役		ターゲットリストに追加	
TEL	03-0120-0120	FAX	顧客創造 Approach に転送	
携帯番号	090-1111-1111		コピーして作成	
E-Mail	 akagi@akagi.co.jp			
その他				

4. 「顧客創造 Approach 類似検索結果に類似情報がなければ、自動的に転送が完了します。類似情報がある場合、 ボタンをクリックし、登録されている情報を確認します。

同パーソンの場合、 ボタンをクリックして情報を統合登録します。

なお、他と関連付け済みの情報を統合したい場合は、連携を解除した上で同じ手順で転送を行い、統合登録してください。

顧客創造 Approach 連携					閉じる
連携状況					
「赤木 龍之介」は顧客創造 Approach のお客様情報と関連付けられていません。					
連携させる場合は、「転送する」ボタンで顧客創造 Approach に新規登録するか、「統合する」ボタンで類似するお客様情報と統合させるか、のいずれかを選択してください。					
					
顧客創造 Approach 類似検索結果					
氏名	氏名(かな)	役職	担当者		
 赤木 安雄	あかぎやすお	取締役	相川 弘	他と関連付け済み	



補足

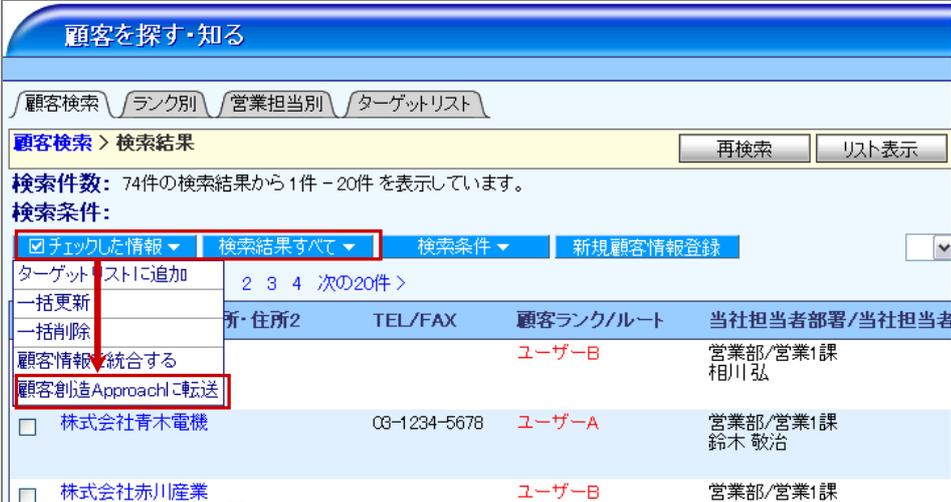
・統合の詳細については、顧客創造 Approach「ユーザー操作マニュアル」を参照してください。

3-4-3.一括転送する

検索結果一覧から一括転送する

顧客情報、パーソン情報の検索結果に表示された情報を一括で転送することができます。

1.  「顧客を探す・知る」メニューより「顧客検索」、あるいは  「個人情報を調べる」より「パーソン検索」を選択します。
2. 検索画面より検索条件を入力して、転送する顧客情報、パーソン情報を表示させます。
3. 「チェックした情報」▼ または 「検索結果すべて」▼ より、「顧客創造 Approach に転送」を選択します。



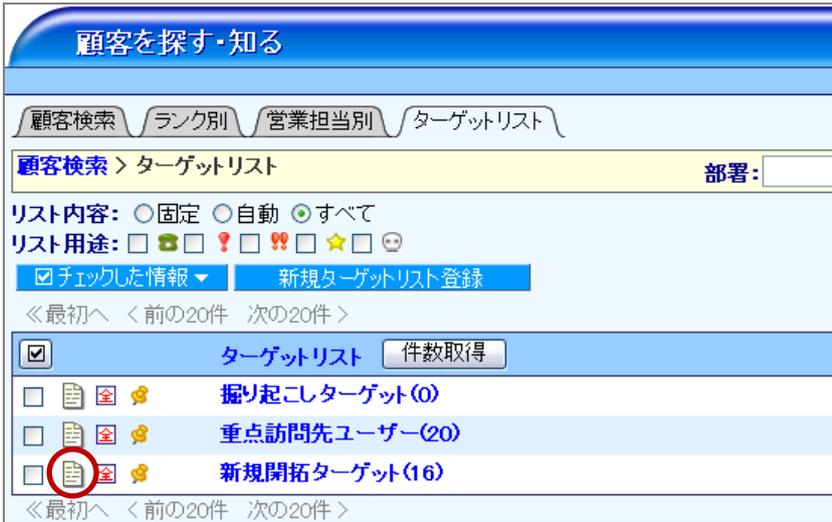
The screenshot shows a web application interface for customer search. At the top, there's a blue header with the text '顧客を探す・知る'. Below it, there are tabs for '顧客検索', 'ランク別', '営業担当別', and 'ターゲットリスト'. The main content area shows search results for '顧客検索 > 検索結果'. It includes a search count: '検索件数: 74件の検索結果から1件 - 20件を表示しています。' and search criteria: '検索条件:'. A dropdown menu is open, showing options like 'チェックした情報', '検索結果すべて', '検索条件', and '新規顧客情報登録'. The '顧客創造Approachへ転送' option is highlighted with a red box. Below the menu, there's a table of search results with columns for '新・住所2', 'TEL/FAX', '顧客ランク/ルート', and '当社担当者部署/当社担当者'. The first row shows '株式会社青木電機' with TEL/FAX '03-1234-5678', 'ユーザー-A', and '営業部/営業1課 鈴木 敬治'. The second row shows '株式会社赤川産業' with 'ユーザー-B' and '営業部/営業1課'.

4. 「〇件の情報を一括で顧客創造 Approach へ転送します」あるいは、「検索結果すべてを一括で顧客創造 Approach へ転送します。」とのメッセージが表示されますので、 ボタンをクリックします。

ターゲットリスト一覧から一括転送する

ターゲットリストとターゲットリストに登録されている情報を一括で転送することができます。

1.  「顧客を探す・知る」メニューより「ターゲットリスト」、あるいは  「個人情報を調べる」より「ターゲットリスト」を選択します。
2. ターゲットリスト一覧から転送するターゲット一覧の  アイコンをクリックします。



顧客を探す・知る

顧客検索 / ランク別 / 営業担当別 / ターゲットリスト

顧客検索 > ターゲットリスト 部署:

リスト内容: 固定 自動 すべて
リスト用途:

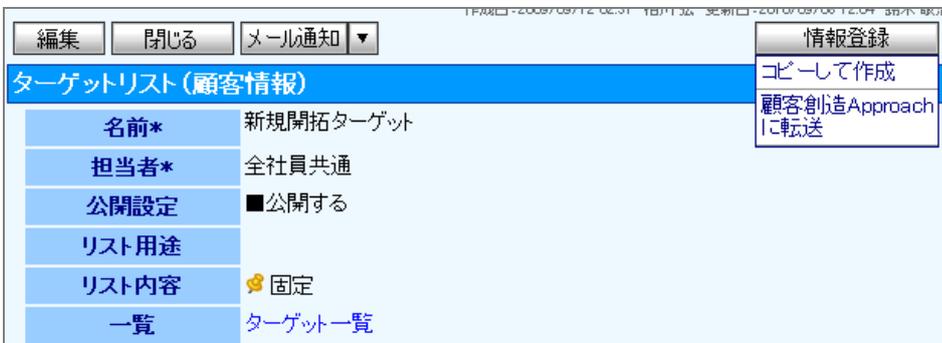
チェックした情報

<< 最初へ < 前の20件 次の20件 >>

<input checked="" type="checkbox"/>		ターゲットリスト	<input type="button" value="件数取得"/>
<input type="checkbox"/>		振り起こしターゲット(0)	
<input type="checkbox"/>		重点訪問先ユーザー(20)	
<input type="checkbox"/>		新規開拓ターゲット(16)	

<< 最初へ < 前の20件 次の20件 >>

3.  ボタンより、「顧客創造 Approach に転送」を選択します



編集 閉じる メール通知

ターゲットリスト(顧客情報)

名前*	新規開拓ターゲット
担当者*	全社員共通
公開設定	<input checked="" type="checkbox"/> 公開する
リスト用途	
リスト内容	 固定
一覧	ターゲット一覧

情報登録

- コピーして作成
- 顧客創造Approachに転送

4. 「転送してもよろしいでしょうか?」というメッセージが表示されますので、 ボタンをクリックします。



顧客創造Approach連携 閉じる

ターゲットリスト「新規開拓ターゲット」を顧客創造Approachに転送します。よろしいですか?



補足

・ターゲットリスト対象のリストより選択して転送することができます。

3-5.連携単位について

お客様情報単位で転送が可能

APPとSFA共に、お客様情報(パーソン情報)は、会社情報(顧客情報)に紐づく構造をしています。連携できる単位は、「お客様情報(パーソン情報)」単位から可能です。

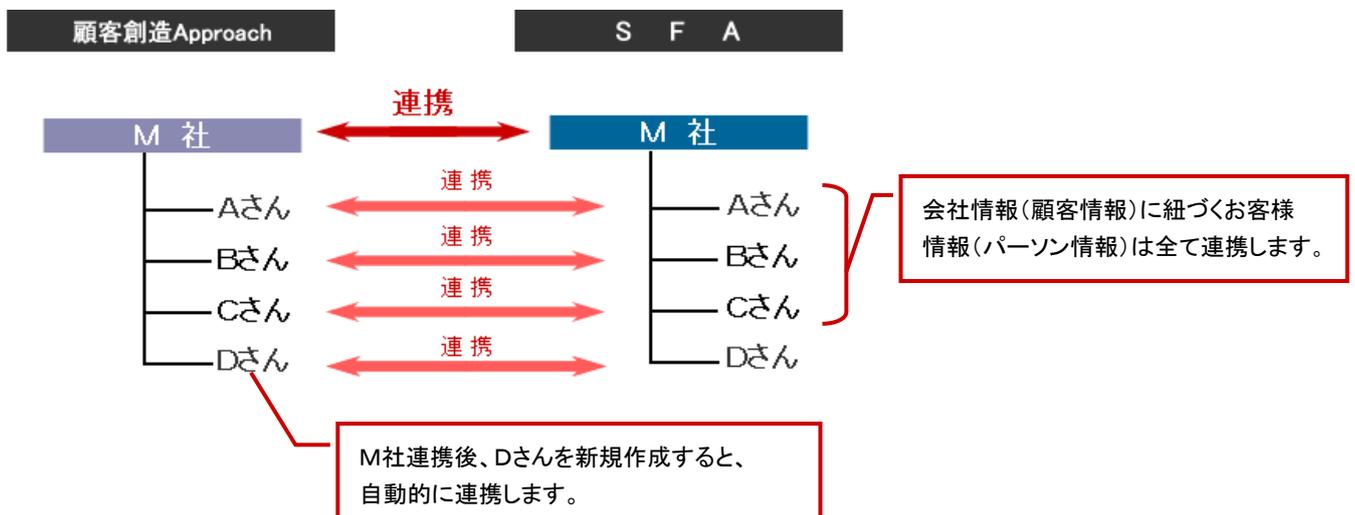
お客様情報を連携すると、**会社情報も自動連携**し、連携後に新規お客様情報を作成した場合は、**自動的に連携**を行います。連携の構造は、以下の通りです。



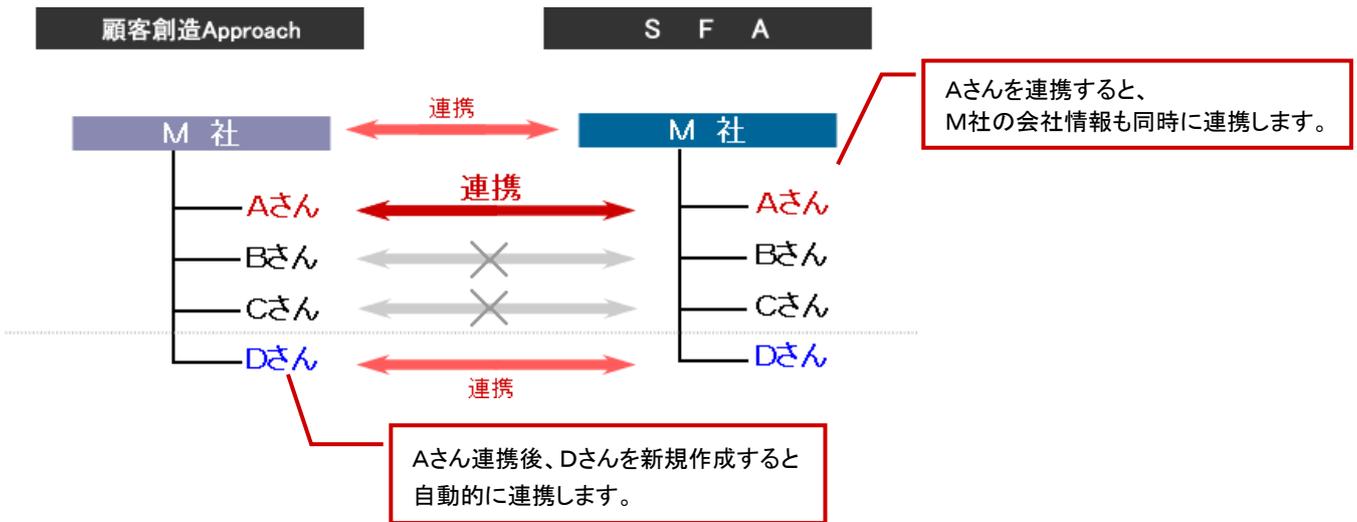
補足

・連携単位および連携後の動作については、APP→SFA、SFA→APPのいずれも場合も同様の動きをします。

■会社情報(顧客情報)から転送



■既に登録済のお客様情報(パーソン情報)を転送した場合



(例)
パーソン情報の A さんを転送します。

検索件数: 3件の検索結果から1件 - 3件を表示しています。
 検索条件: (顧客名 = 'M社')

顧客名/部門名/所属名	氏名/役職/パーソンランク	TEL/E-Mail	当社担当者部署/当社担当者
<input type="checkbox"/> M社	Aさん 社長/A決定権者		営業部/営業1課 鈴木 敬治
<input type="checkbox"/> M社 営業部	Bさん 部長/Bキーマン		営業部/営業1課 鈴木 敬治
<input type="checkbox"/> M社 システム部	Cさん 係長/D窓口担当		営業部/営業1課 鈴木 敬治

M社の会社情報も同時に連携し、Bさん、Cさんの情報はグレーで表記されます。(非連携のため)

会社情報→M社-新規

作成日: 2010/11/07 20:32 鈴木 敬治
 更新日: 2010/11/07 20:33 鈴木 敬治

編集 | メール通知 | 閉じる | 情報登録 | 情報参照

<p>会社プロフィール</p> <p>会社名: M社</p> <p>会社名(かな): えむしゃ</p> <p>表示用会社名:</p> <p>メール配信禁止: <input type="checkbox"/>メール配信禁止</p> <p>担当者: 営業部/営業1課 鈴木 敬治</p> <p>見込度: 新規</p> <p>会社コード: M19485</p>	<p>顧客深耕日報連携</p> <p>M社</p> <p>連携解除</p> <p>お客様情報</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ Cさん/システム部/係長 ・ Aさん/社長 ・ Bさん/営業部/部長 <p>引合情報</p>
---	---

※次頁へ

新たに D さんを新規登録すると、D さんが自動的に連携されます。

☑️ チェックした情報
検索結果すべて
検索条件
新規パーソン情報登録

◀️ 最初へ < 前の20件 次の20件 ▶️

☑️ 顧客名/部門名/所属名	氏名/役職/パーソンランク	TEL/E-Mail	当社担当者部署/当社担
<input type="checkbox"/> M社	Aさん 社長/A.決定権者		営業部/営業1課 鈴木 敬治
<input type="checkbox"/> M社 営業部	Bさん 部長/B.キーマン		営業部/営業1課 鈴木 敬治
<input type="checkbox"/> M社 システム部	Cさん 係長/D.窓口担当		営業部/営業1課 鈴木 敬治
<input type="checkbox"/> M社 システム部	Dさん D.窓口担当		営業部/営業1課 鈴木 敬治

会社情報→M社-新規

作成日: 2010/11/17 20:32 鈴木 敬治
 更新日: 2010/11/17 20:33 鈴木 敬治

編集
メール通知 ▼
閉じる
情報登録
情報参照

顧客深耕日報連携

M社

お客様情報

- ・ Cさん/システム部/係長
- ・ Aさん/社長
- ・ Bさん/営業部/部長
- ・ Dさん/システム部

引合情報

補足

・非連携のお客様情報(パーソン情報)を一括で連携させる手順は、「[7.FAQ](#)」を参照してください。

3-6.連携を解除する

会社情報・お客様情報の連携を解除します。

3-6-1.APP から連携を解除する



- ・複数の会社情報をまたは複数お客様情報を一括解除することはできません。
- ・会社情報(顧客情報)を連携解除すると、それに紐づいているお客様情報(パーソン情報)も連携解除されます。
反対に、お客様情報の1人を連携解除した場合、会社情報はそのまま連携状態となります。
- ・関連付けられた案件情報は自動解除しません。

1. 顧客管理メニューより「会社情報」または「お客様情報」を選択します。
2. 簡易検索または詳細検索ボタンより検索条件を入力して、連携解除する会社情報(お客様情報)を表示させます。
3. 「顧客創造(深耕)日報連携」項目の ボタンをクリックします。。

会社情報->株式会社小田企画-新規

作成日:2009/11/17 15:04 相川 弘
更新日:2010/10/27 11:26 鈴木 敬治

編集 メール通知 閉じる 情報登録 情報参照

会社プロフィール	
会社名	株式会社小田企画
会社名(かな)	おだきかく
表示用会社名	株式会社小田企画
メール配信禁止	ロメール配信禁止
担当者	営業部/営業1課 相川 弘
登録日	新規

顧客深耕日報連携	
株式会社小田企画	
連携解除	
お客様情報	
・ 小田 久治/社長	
引合	

4. 「本当に連携を解除してもよろしいでしょうか?」というメッセージが表示されますので、 ボタンをクリックします。

Web ページからのメッセージ

? 本当に連携を解除してもよろしいですか?

OK キャンセル

5. 「顧客創造(深耕)日報への連携を解除しました。」のメッセージが表示されます。

3-6-2.SFA から連携を解除する



- ・複数の顧客情報をまたは複数のパーソン情報を一括解除することはできません。
- ・ASP サービス/NISaaS サービスをご利用の場合
SFA の利用権限のみの社員は、連携解除できません。APP 利用権限をお持ちの社員の方、あるいはシステム管理者へ解除を依頼してください。

1. 「顧客を探す・知る」メニューより「顧客検索」あるいは 「個人情報を調べる」より「パーソン検索」選択します。
2. 検索画面より検索条件を入力して、連携解除する顧客情報、パーソン情報を表示させます。
3. ボタンより、「顧客創造 Approach 連携状態確認」を選択します。
⇒連携先の会社情報あるいは、お客様情報が表示されます。

編集	閉じる	メール通知	ToDoメモ	情報登録	情報参照
顧客情報					履歴参照
顧客名*	株式会社小田企画				予定参照
顧客名かな*	おだきかく				パーソン情報参照
顧客ランク	ユーザーA	顧客コード	554351		顧客の声参照
訪問周期	15 日				案件情報参照
最新訪問日	2010年10月25日(月)	最新訪問者	鈴木 敬治		売上推移参照
次回予定日	2010年11月11日(木)				売上実績参照
当社担当者*	営業部/営業1課 相川 弘				競合情報参照
サブ担当者					商品情報参照
ルート					納入機器情報参照
顧客地域					予算情報参照
郵便番号					登録ターゲットリスト一覧
住所	東京都千代田区				顧客創造 Approach 連携状態確認

4. 「顧客創造 (深耕) 日報連携」項目の ボタンをクリックします。

会社情報→株式会社小田企画-新規		作成日:2009/11/17 15:04 相川 弘
		更新日:2010/10/27 11:26 鈴木 敬治
編集	メール通知	閉じる
情報登録		情報参照
会社プロフィール		
会社名	株式会社小田企画	
会社名(かな)	おだきかく	
表示用会社名	株式会社小田企画	
メール配信禁止	<input type="checkbox"/> メール配信禁止	
担当者	営業部/営業1課 相川 弘	
見込度	新規	
顧客深耕日報連携		
株式会社小田企画		
お客様情報		
・ 小田 久治/社長		
引合		

5. 「本当に連携を解除してもよろしいでしょうか？」というメッセージが表示されますので、 ボタンをクリックします。

Web ページからのメッセージ

本当に連携を解除してもよろしいですか？

4. 引合情報の連携



注意

・本格運用の前に必ず連携項目の設定を行ってください。

4-1.連携運用するためには



補足

・APPより案件情報と関連付けを行う方法は、以下の2通りの方法があります。登録の方法について事前に設定する設定項目を選択してください。

⇒関連付けの方法については、「[4-2.APPから関連付ける](#)」を参照してください。

- ① 活動履歴の登録画面から案件を関連付ける
- ② 引合情報の編集画面から案件を関連付ける

4-1-1.案件項目を設定する

1. システム設定の「顧客創造Approach」より「フォーム設定」の「[フォーム設定](#)」を選択します。
⇒「フォーム設定(フォーム設定)」画面が表示されます。
2. 引合情報フォームをクリックします。
⇒「フォーム設定」画面が表示されます。
3. 左の項目一覧から「案件名」項目名をクリックします。
⇒選択された項目は緑色に変更され、画面右側の「編集画面」にその項目の編集項目が表示されます。
4. **引合情報の編修画面から案件を関連付ける場合は、「表示」項目の「フォームに表示する」チェックを入れます。**
活動履歴のと登録画面から案件を関連付ける場合は、「関連入力」項目の「活動履歴の入力フォームに表示する」にチェックを入れます。

項目名*	案件名
初期項目名	案件名
必須	<input type="checkbox"/> 必須
表示	<input checked="" type="checkbox"/> フォームに表示する
関連入力	<input checked="" type="checkbox"/> 活動履歴の入力フォームに表示する
検索	<input checked="" type="checkbox"/> 検索項目として利用する
出力	<input checked="" type="checkbox"/> テキスト出力の対象とする

・必須項目は非表示にすることができません。「表示」のチェックをはずす前に「必須」のチェックをはずしてください。
・案件名を非表示にした場合、案件情報に関連する項目も非表示になります。

5. ボタンをクリックします。



・関連する項目について

「案件名」の他、活動履歴に表示させたい案件項目がある場合、同様に「関連入力」項目にチェックを入れます。

案件情報
案件名
案件進捗度
受注確度
受注予定日
金額
利益

4-2.APP から関連付ける

顧客創造 Approach から案件情報を関連付けます。

4-2-1.活動履歴の登録画面から案件を関連付ける

1. 新規の活動履歴画面を開きます。
2. 対象のイベントセットします。
⇒案件名選択項目が表示されます。
3. **選択...** ボタンをクリックすると案件情報選択画面が表示されます。

【活動履歴登録画面】



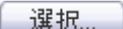
4. 検索条件から条件を絞込みます。表示された結果一覧から、該当の案件名を選択します。
⇒案件情報選択画面が自動的に閉じ、元の作成画面に戻ります。



補足

・詳細は、顧客創造 Approach「ユーザー操作マニュアル」を参照してください。

4-2-2.引合の編集画面から案件を関連付ける

1.  引合管理メニューより「引合情報」を選択します。
2. 簡易検索または詳細検索によって、編集を行う引合情報を検索します。
3. 表示された一覧から該当の引合情報の  ボタンをクリックします。
⇒編集画面が表示されます。
4. 「案件名」の  ボタンをクリックすると案件情報選択画面が表示されます。
⇒案件情報選択画面が自動的に閉じ、元の作成画面に戻ります。

【引合編集画面】

引合→PRメルマガ	
保存 保存してメール ▼ キャンセル 削除	
イベント	
イベント名	PRメルマガ
担当者*	営業部/営業1課 鈴木 敬治 
進捗管理単位	会社情報
会社名	澤田商事株式会社
お客様情報	<input type="checkbox"/> 中山 茂/係長 <input checked="" type="checkbox"/> 板東 喜一
発生日	2010年10月8日(金)
引合進捗度	<input checked="" type="checkbox"/> カタログ配布 2010年10月8日(金) <input checked="" type="checkbox"/> 有効コール 2010年10月8日(金) <input type="checkbox"/> 不在 <input type="checkbox"/> 継続フォロー <input checked="" type="checkbox"/> アポイント 2010年10月8日(金) <input type="checkbox"/> 案件化 <input type="checkbox"/> 失注 <input type="checkbox"/> 見切り <input type="checkbox"/> ダム
案件情報	
案件名	澤田商事販売管理システム   
案件進捗度	<input type="checkbox"/> 9: 初回訪問済 <input type="checkbox"/> 8: 予算把握 <input checked="" type="checkbox"/> 7: キーマン面談 <input checked="" type="checkbox"/> 6: 見積提出 <input checked="" type="checkbox"/> 5: 提案書提出 <input checked="" type="checkbox"/> 4: 価格交渉中

4-3.SFA から関連付ける

顧客創造日報シリーズの案件情報画面から引合情報を関連付けます。

 注意	<p>・ASP サービス/NISaaS サービスをご利用の場合</p> <p>SFA の利用権限のみの社員は、引合情報の関連付けを操作することができません。</p> <p>APP 利用権限をお持ちの社員の方、あるいはシステム管理者へ関連付けを依頼してください。</p>
---	---

1. 「案件を探す・知る」メニューより「案件情報検索」を選択します。
2. 検索画面より検索条件を入力して、関連付けを行う案件情報を表示させます。
3. 「情報登録」ボタンより、「引合情報との関連付け」を選択します。
⇒「引合情報選択」画面が表示されます。

編集	閉じる	メール通知	ToDoメモ	情報登録	情報参照
案件情報				商談情報登録	
案件名*	澤田商事販売管理システム			サービス情報登録	
案件分類	ソフトウェア			ルート商談登録	
案件コード				サポート情報登録	
発生日*	2009年8月28日(金)			赤コメント	
最新訪問日	担当者			緑コメント	
次回予定日				ターゲットリストに追加	
当社担当者*	営業部/営業2課 神田 誠			コピーして作成	
メイン顧客名*	澤田商事株式会社(新規A)			引合情報との関連付け	

4. 関連付けるイベント名をチェックし、「案件情報に関連付ける」ボタンをクリックします。

引合選択					
キーワード	澤田商事株式会社 <small>※キーワード検索では日付データ、数値データおよび詳細情報(自由項目)は検索できません。</small>				
担当者名	部署:				
	担当者:				
進捗管理単位	<input type="checkbox"/> 会社情報 <input type="checkbox"/> お客様情報				
発生日					
検索					
案件情報に関連付ける					
<input checked="" type="checkbox"/>	イベント名	案件名	引合進捗度	進捗管理単位	会社情報会社名
<input type="checkbox"/>	大阪フォーラム		■ □ □ □ □ □ □ □	会社情報	澤田商事株式会社
<input type="checkbox"/>	PRメルマガ		■ ■ □ □ ■ □ □ □	会社情報	澤田商事株式会社

4-4.連携を解除する



注意

・引合情報を解除しても、連携済みの会社情報・お客様情報は自動解除しません。

4-4-1.APP から連携を解除する

1. 引合管理メニューより「引合情報」を選択します。
2. 簡易検索または詳細検索ボタンより検索条件を入力して、連携解除する引合を表示させます。
3. ボタンをクリックし、編集画面を表示させます。
4. 案件名の ボタンをクリックします。

案件名	澤田商事販売管理システム	選択...	新規	×クリア
案件進捗度	<input type="checkbox"/> 9:初回訪問済 <input type="checkbox"/> 8:予算把握 <input checked="" type="checkbox"/> 7:キーマン面談 <input checked="" type="checkbox"/> 6:見積提出 <input checked="" type="checkbox"/> 5:提案書提出 <input checked="" type="checkbox"/> 4:価格交渉中 <input checked="" type="checkbox"/> 3:最終見積合意 <input type="checkbox"/> 2:口頭内示 <input type="checkbox"/> 1:注文書受領			
受注確度	A:当確			

5. 「案件名をクリアしてよろしいですか?」というメッセージが表示されますので、 ボタンをクリックします。

Web ページからのメッセージ

? 案件名をクリアしてよろしいですか?

OK キャンセル

6. 最後に ボタンをクリックします。

4-4-2.SFA から連携を解除する



注意

・ASP サービス/NISaaS サービスをご利用の場合

SFA の利用権限のみの社員は、連携解除できません。APP 利用権限をお持ちの社員の方、あるいはシステム管理者へ解除を依頼してください。

1. 「案件を探す・知る」メニューより「案件情報検索」を選択します。
2. 検索画面より検索条件を入力して、連携を解除する案件情報を表示させます。
3. 「情報参照」ボタンより、「関連引合情報一覧」を選択します。
⇒「引合選択」画面が表示されます。

編集	閉じる	メール通知 ▼	TaDocMo	情報登録	情報参照
案件情報					
案件名*	澤田商事販売管理システム				
案件分類	ソフトウェア				
案件コード					
発生日*	2009年8月28日(金)				
最新訪問日	担当者				
次回予定日					
当社担当者*	営業部/営業2課 神田 誠				
メイン顧客名*	澤田商事株式会社(新規A)				
案件内容					
					商談情報履歴参照 商談情報予定参照 進捗推移参照 登録ターゲットリスト一覧 関連引合情報一覧

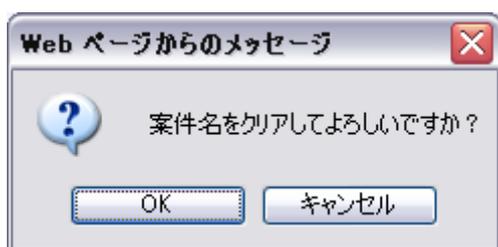
4. ボタンをクリックし、引合情報をクリックします。

引合		閉じる
<input checked="" type="checkbox"/> チェックした情報 ▼	テキスト出力	更新用出力
表示設定		
表示設定: リスト1	一覧件数: 20 件	1 - 1件表示 (1件中) << 最初へ < 前の20件 次の20件 >
[検索条件] (案件名 = 澤田商事販売管理システム)		
<input checked="" type="checkbox"/>	会社情報会社名	お客様情報
<input type="checkbox"/>	最大進捗度	引合進捗度
<input type="checkbox"/>	案件進捗度	案件名
<input type="checkbox"/>	澤田商事株式会社	[中山 茂/係長] 6見積提出
	[板東 喜一]	澤田商事販売管理

7. 案件名の ボタンをクリックします。

案件情報	
案件名	澤田商事販売管理システム
	<input type="button" value="選択..."/> <input type="button" value="新規"/> <input type="button" value="×クリア"/>
案件進捗度	<input type="checkbox"/> 9: 初回訪問済 <input type="checkbox"/> 8: 予算把握 <input checked="" type="checkbox"/> 7: キーマン面談 <input checked="" type="checkbox"/> 6: 見積提出 <input checked="" type="checkbox"/> 5: 提案書提出 <input checked="" type="checkbox"/> 4: 価格交渉中 <input checked="" type="checkbox"/> 3: 最終見積合意 <input type="checkbox"/> 2: 口頭内示 <input type="checkbox"/> 1: 注文書受領

8. 「案件名をクリアしてよろしいですか?」というメッセージが表示されますので、 ボタンをクリックします。



5. 最後に  ボタンをクリックします。

5. APP に追加される機能一覧

顧客創造 Approach と顧客創造日報シリーズ製品との連携により、顧客創造 Approach に追加される機能は以下の通りです。



補足

・操作手順については、顧客創造 Approach「ユーザー操作マニュアル」を参照してください。

5-1.連携項目の追加

顧客創造 Approach (APP) と顧客創造日報シリーズ (SFA) が連携することで、各情報の右側に「顧客創造(深耕)日報連携」項目が追加されます。

【会社情報登録画面】

会社情報→株式会社小田企画-新規
作成日:2009/11/17 15:04 相川 弘
更新日:2010/10/27 11:26 鈴木 敬治

編集 メール通知 ▼ 閉じる 情報登録 情報参照

転送完了
顧客深耕日報への転送が完了しました。

会社プロフィール	
会社名	株式会社小田企画
会社名(かな)	おだきかく
表示用会社名	株式会社小田企画
メール配信禁止	<input type="checkbox"/> メール配信禁止

顧客深耕日報連携

株式会社小田企画

連携解除

お客様情報

- 小田 久治/社長

【お客様情報登録画面】

お客様情報→小田 久治
作成日:2009/11/17 15:05 相川 弘
更新日:2010/11/09 13:37 鈴木 敬治

編集 メール通知 ▼ 閉じる 情報登録 情報参照

パーソナルプロフィール	
氏名	小田 久治
氏名(かな)	
表示用氏名	
メール配信禁止	<input type="checkbox"/> メール配信禁止

顧客深耕日報連携

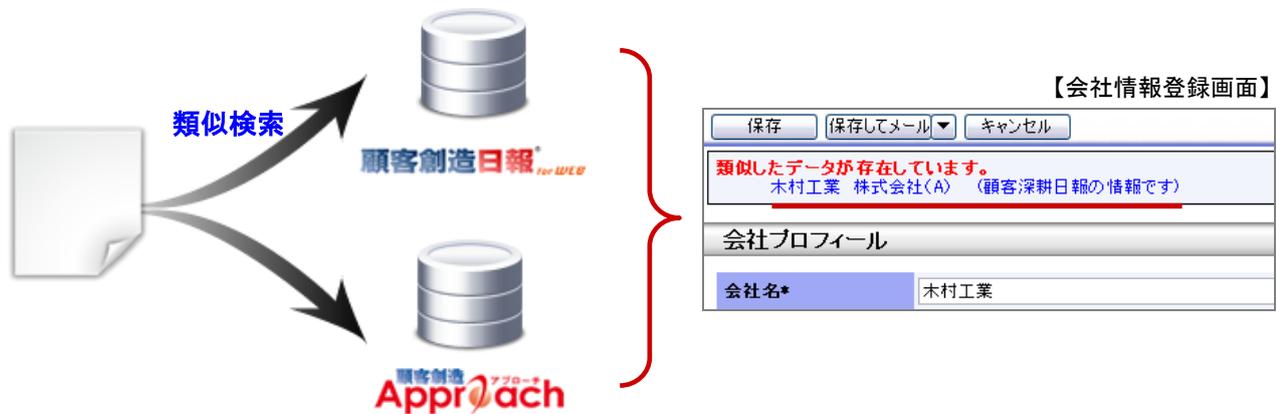
小田 久治

連携解除

引合情報

5-2.類似検索の対象範囲の追加

顧客創造 Approach(APP)と顧客創造日報シリーズ(SFA)が連携することで、類似検索の検索対象が、SFA 登録分も含まれます。



5-3.SFA 商談の次回予定作成機能

案件化し営業担当へ引き継ぎたい場合など、次のアクションを日報側(SFA)で進捗管理したい場合に次回活動を商談情報として作成することができます。

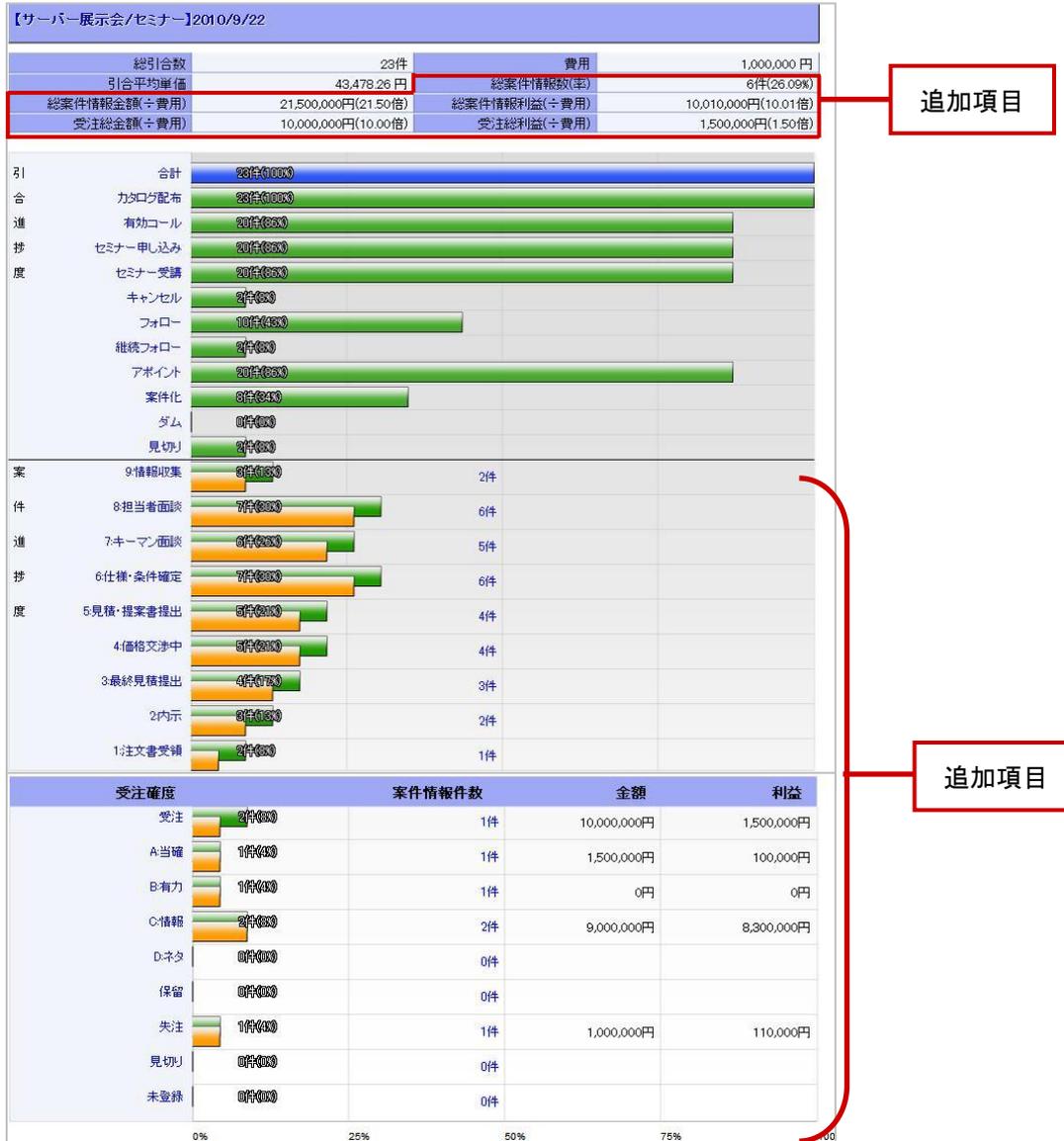
次回予定	
商談パターン	商談情報 <input type="button" value="選択すると顧客深耕日報の商談情報を作成します。"/>
次回予定日	2010/10/28 10:00 ~ 11:00
次回担当者	営業部/営業1課 鈴木 敬治 <input data-bbox="949 1276 1029 1310" type="button" value="選択..."/>
次回活動分類	TEL
次回活動内容	<input checked="" type="radio"/> テキスト形式 <input type="radio"/> リッチテキスト形式
担当通知	<input type="checkbox"/> Email <seminar@nicollabo.jp> <input type="checkbox"/> 携帯メール <keiji@xxxxxxxxxme.jp>

商談パターンを選択して保存すると
予定商談が表示される。

5-4.分析機能にコスト項目追加

イベント分析・コスト分析のグラフ一覧に、関連する案件情報の詳細内容を表示します。

【イベント分析一覧画面】



【コスト分析追加項目】

追加項目	追加項目	追加項目	追加項目
総案件情報数(件)	総案件情報化率(%)		
総案件情報金額(円)	総金額÷費用(倍)	総案件情報利益(円)	総利益÷費用(倍)
受注案件情報金額(円)	受注金額÷費用(倍)	受注案件情報利益(円)	受注利益÷費用(倍)

5-5. 案件項目の追加

引合情報と案件情報との関連付けにより、活動履歴に案件情報の項目を追加することができます。また、引合一覧上においても関連案件の案件名、案件進捗度等を表示させることが可能です。

【活動履歴登録画面】

イベント名	部署名	<input type="text"/>
	TEL	<input type="text"/>
	東京フォーラム	<input type="button" value="▼"/> <input type="button" value="×クリア"/>
	担当者名	営業部/営業1課 鈴木 敬治 <input type="button" value="選択..."/>
	案件名	澤田商事販売管理システム <input type="button" value="選択..."/> <input type="button" value="新規"/> <input type="button" value="×クリア"/>
案件進捗度	<input type="checkbox"/> 9: 初回訪問済 <input type="checkbox"/> 8: 予算把握 <input checked="" type="checkbox"/> 7: キーマン面談 <input checked="" type="checkbox"/> 6: 見積提出 <input checked="" type="checkbox"/> 5: 提案書提出 <input checked="" type="checkbox"/> 4: 価格交渉中 <input checked="" type="checkbox"/> 3: 最終見積合意 <input type="checkbox"/> 2: 口頭内示 <input type="checkbox"/> 1: 注文書受領	
	<input type="checkbox"/> PPC-F2001	<input type="checkbox"/> PPC-F2010

【引合一覧画面】

会社情報会社名	お客様情報	最大進捗度	■ 引合進捗度	■ 案件進捗度	案件名	担当者名
<input checked="" type="checkbox"/>	澤田商事株式会社 [中山 茂/係長] [坂東 喜一]	6 見積提出	□ □ □ □ ■ □ □ □ □ □	□ □ ■ ■ ○ ○ ○ ○ □ □	澤田商事販売管理システム	鈴木 敬治 <input type="button" value="活動"/>
<input type="checkbox"/>	株式会社中村不動産 [石井 敬郎]	7 キーマン面談	■ ■ □ □ □ □ □ □ □ □	■ ■ ○ ○ □ □ □ □ □ □	中村不動産/モノクロPPC	鈴木 敬治 <input type="button" value="活動"/>
<input type="checkbox"/>	株式会社赤木産業 [赤木 亮介]	6 見積提出	■ ■ □ □ □ □ □ □ □ □	■ ■ ○ ○ ○ ○ □ □ □ □	赤木産業の案件	神田 誠 <input type="button" value="活動"/>
<input type="checkbox"/>	株式会社赤木産業 [赤木 亮介]	6 見積提出	■ ■ □ □ □ □ □ □ □ □	■ ■ ○ ○ ○ ○ □ □ □ □	赤木産業の案件	鈴木 敬治 <input type="button" value="活動"/>
<input type="checkbox"/>	株式会社 山田物産	1: 注文書受領	□ □ □ □ ■ □ □ □ □ □	■ ■ ■ ■ ○ ○ ○ ○ □ □	山田物産/カラーPPC一式	鈴木 敬治 <input type="button" value="活動"/>
<input type="checkbox"/>	株式会社 山田物産 [山田 健一郎/取締役]	1: 注文書受領	□ □ □ □ □ □ ■ □ □ □	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■	山田物産/カラーPPC一式	鈴木 敬治 <input type="button" value="活動"/>
<input type="checkbox"/>	株式会社山口出版 [山口 創]	7 キーマン面談	■ ■ □ □ □ □ □ □ □ □	■ ■ ○ ○ □ □ □ □ □ □	山口出版/カラーPPC	鈴木 敬治 <input type="button" value="活動"/>
<input type="checkbox"/>	株式会社高本印刷 [高本 浩二]	3 最終見積合意	□ □ □ ■ □ □ □ □ □ □	■ ■ ■ ■ ■ ■ □ □ □ □	株式会社高本印刷/カラーPPC	鈴木 敬治 <input type="button" value="活動"/>
<input type="checkbox"/>	株式会社エヌアイ金物 [岡田 祥子]	6 見積提出	□ □ □ □ □ □ □ □ □ □	■ ■ ■ ■ ○ ○ ○ ○ □ □	案件その他	鈴木 敬治 <input type="button" value="活動"/>

6. SFA に追加される機能一覧

顧客創造 Approach と顧客創造日報シリーズ製品との連携により、顧客創造日報シリーズ製品(SFA)に追加される機能は以下の通りです。



補足

・操作手順については、顧客創造日報シリーズの「ユーザー操作マニュアル」を参照してください。

6-1.メニューの追加

顧客創造日報シリーズ(SFA)と顧客創造 Approach (APP) が連携することで、各情報の右側に「顧客創造(深耕)日報連携」項目が追加されます。

6-1-1.転送メニュー・連携状態確認メニューが追加

顧客情報およびパーソン情報一覧より、「顧客創造 Approach に転送」と「顧客創造 Approach 連携状態確認」メニューが追加されます。

【顧客情報登録画面】

顧客情報		情報登録	情報参照
顧客名*	株式会社赤木電機	商談情報登録	履歴参照
顧客名かな*	あかぎでんき	サービス情報登録	予定参照
顧客ランク	新規A	ルート商談登録	名刺情報参照
訪問周期	30日	サポート情報登録	顧客の声参照
最新訪問日	2010年10月27日(水)	納入機器情報登録	案件情報参照
次回予定日		顧客の声登録	売上推移参照
当社担当者*	営業部/営業1課 相川弘	名刺情報登録	売上実績参照
サブ担当者	営業部/営業1課 野田 浩司	売上実績登録	競合情報参照
ルート		予算情報登録	商品情報参照
顧客地域		ターゲットリストに追加	納入機器情報参照
郵便番号	162-0002	顧客創造Approachに転送	予算情報参照
住所	東京都新宿区	部門名登録	登録ターゲットリスト一覧
住所2	2001/2/3	コピーして作成	顧客創造Approach連携状態確認
TEL	03-0120-0120		
URL	http://www.ni-consul.co.jp/		

顧客創造Approach連携			
連携状況	連携なし		
<p>「株式会社赤木電機(新規A)」は顧客創造Approachの会社情報と関連付けられていません。</p> <p>連携させる場合は、「転送する」ボタンで顧客創造Approachに新規登録するか、「統合する」ボタンで類似する会社情報と統合させるか、のいずれかを選択してください。</p> <p><input type="button" value="転送する"/></p>			
顧客創造Approach類似検索結果			
会社名	見込度	都道府県	住所
株式会社赤木電機/九州工場	既存	九州・沖縄	鹿児島県枕崎市
株式会社赤木電機/相模原工場	既存	関東	神奈川県相模原市

6-2.活動履歴の閲覧

顧客創造日報シリーズ(SFA)と顧客創造 Approach(APP)が連携することで、会社情報に紐づく活動履歴がSFA側でも閲覧することができます。



・この機能を利用するためには、あらかじめシステム設定より設定が必要です。
⇒顧客創造 Approach システム設定を参照してください。

6-2-1.日報一覧にリストを表示

月スケジュールあるいは週スケジュール一覧に活動履歴内容が表示されます。日報画面においても登録した活動履歴が表示されます。

【日報一覧画面】

顧客深耕日報 TYPE-R 日報を入力する(週スケジュールから)

更新時間 2010年10月14日(木) 12:48

2010年10月 部署: 営業部/営業1課 担当者: 鈴木 敬治 商談情報

計画:0件 実績:7件 中止:0件

先週へ	今週へ	翌週へ	月表示
10月11日(月) 体育の日 日報作成	10月12日(火)	10月13日(水)	
	<ul style="list-style-type: none"> 08:30 情報提供 戸山産業 [戸山産業サーバー入替] 15:30 定期訪問 赤木商事 [赤木商事文書サーバ購入] 17:00 定期訪問 千代田鉄工 [千代田鉄工サービスネットワーク工事] 活動履歴 2社 2件 	<ul style="list-style-type: none"> 09:30 商品PR 新市商店 [新市商店ネットワーク工事一式] 	

【日報画面】

[選択] 営業日 2010/10/12 [部署]氏名 営業部/営業1課 鈴木 敬治

区分 予定 日報(実績) 作成区分 作成中の日報にする

情報登録 商談情報登録 サービス情報登録 ルート商談登録 サポート情報登録 業務情報登録

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		
15:30 (60)	株式会社赤木商事(ユーザー) 荒木 大二郎様/取締役総務部長	定期訪問/受注(成約)		
実施	案件名/案件分類/商談進捗度 受注確認 受注予定日/金額/利益 売上日(予定)/売上金額/売上利益			
	赤木商事文書サーバ購入	2010年10月28日(木) 2010年11月15日(月Xヶ月)..		
	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	963,770円 457,710円		
	963,770円 457,710円			
	商談内容 赤木取締役と話しが弾みが、最終は社長と相談して、まもなく返事をします。 今の段階ではうちが商品力・価格のどれをとっても他社と比べ圧倒的に有利だそうです。 後は社長次第。			
活動履歴登録 2社 2件 活動履歴登録 常に展開表示				
時間	会社名	イベント名	最大進捗度	活動分類
11:00 ~	株式会社高本印刷	WEB問合せ	案件化	TEL
	[WEB問い合わせ]フォローコール。送付した資料について →検討していただくこと。伊藤氏につながる。来季の教育予算に組み込んでいただけた			
12:00 ~	株式会社赤田産業	WEB問合せ		TEL
	[WEB問い合わせ]フォローコール。既に帰社とのこと。明日出張で、明後日には戻ってくるとのこと。金曜に改める。			
顧客の音声録 顧客の音声録				

6-2-2.履歴参照一覧に表示

情報参照ボタンからの履歴参照一覧に、関連する活動履歴を表示することができます。

履歴参照 [株式会社赤田産業] 表示対象選択 ▼				
2010 全て				
新規商談情報登録 ▼		新規顧客の声登録		活動履歴登録
2件の該当文書を1件 - 2件 表示 <small>〈最初へ 前の20件 次の20件〉</small>				
区分	商談日 時間/ 処理状況	顧客名/部門名/面談者/ 顧客の声要旨/対応要旨	進捗度/進捗状況/ 商談目的/業務分類/商談成果/ アクション/顧客の声分類	担当者部署/ 担当者
実績	2010年10月12日(火) 12:00 顧客創造Approach	株式会社赤田産業	TEL	営業部/営業1課 鈴木 敬治
【活動内容】 【WEB問い合わせ】フォローコール。 既に帰社とのこと。 明日出張で、明後日には戻って来るとのこと。 金曜に改める。 【イベント名】 WEB問合せ 【進捗度】 <input type="checkbox"/> 御礼メール <input type="checkbox"/> 資料送付 <input type="checkbox"/> フォローコール <input type="checkbox"/> 有効コール <input checked="" type="checkbox"/> 不在 <input type="checkbox"/> 継続フォロー <input type="checkbox"/> アポイント <input type="checkbox"/> 案件化 <input type="checkbox"/> 失注 <input type="checkbox"/> 見切り <input type="checkbox"/> ダム				
【鈴木 敬治】その他 2月決算、3月がチャンスだ！				
-	2010年10月1日(金)	株式会社赤田産業 (-)	情報提供 目的未達	営業部/営業1課 鈴木 敬治
実施	13:00			
商談情報				

顧客創造 Approach の
活動履歴

6-3.通知情報の追加

顧客創造日報シリーズのトップページに表示される「通知情報」「イエローカード」に APP の通知情報・イエローカードが追加されます。



補足

・ASP サービス/NISaaS サービスをご利用の場合

SFA の利用権限のみの社員は、以下の「通知情報」「イエローカード」は追加されません。

6-3-1.APP 通知情報が追加

APP 通知情報の「コメント通知」「活動依頼」「アクションルール通知」「メール取込通知」「顧客通知」「配信通知」が追加されます。

顧客創造 Approach の通知情報

6-3-2.APP イエローカードが追加

APP イエローカードの「次回予定遅延」「長期放置引合」が追加されます。

顧客創造 Approach のイエローカード

7. FAQ

Q1. ある一人のお客様情報のみデータ連携していたが、他のお客様情報も一括連携したい。

A.会社情報を転送します。転送時、連携済みのお客様情報を除く未連携のお客様情報を一括連携します。

例:APP から SFA へお客様情報を転送する場合

1. 「顧客管理」メニューから「会社情報」を選択し、簡易検索または詳細検索にて対象となる会社情報を絞り込みます。
⇒結果一覧画面が表示されます。
2. 対象の会社名をチェックし、「チェックした情報▼」メニューから「顧客深耕(創造)日報へ転送」を選択します。
3. 「選択した情報を転送してもよろしいですか?」というメッセージが表示されますので、「OK」ボタンを押します。

Q2. SFA(または APP)で新規登録したデータは自動的に APP(または SFA)に連携するのか。

A.新規登録のデータは原則自動的には連携しません。ただし、条件付きで自動連携する場合があります。

■自動連携する条件

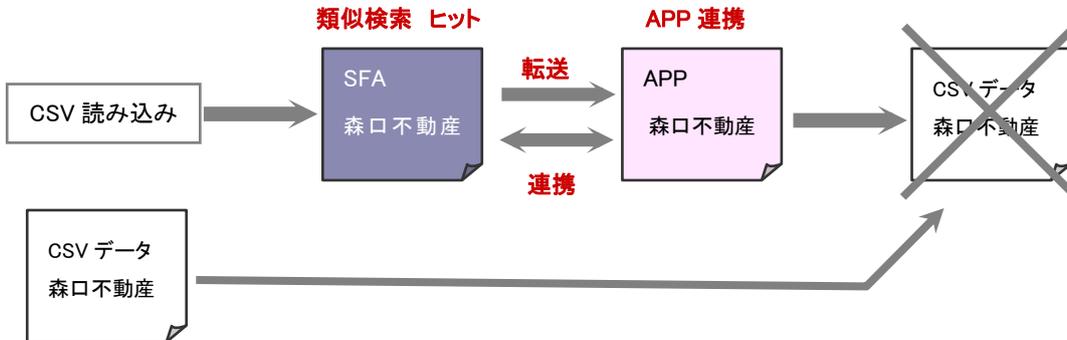
- ・すでに、会社情報(顧客情報)が連携している、お客様情報(パーソン情報)を新規登録した場合は、作成と共に自動連携します。
- ・アプローチ情報の次回予定に SFA 商談情報として登録する場合。会社情報とそれに従属するお客様情報は全て転送され、連携します。
- ・引合情報と案件情報を関連付ける際、引合情報にセットされている会社情報が未連携で、案件情報を新規で登録しようとした場合、自動的に会社情報とそれに従属するお客様情報は全て転送され、連携します。
- ・アクションルールが実行される場合
※こちらは、予めシステム設定にて条件を指定している場合に限られます。

Q3. 会社情報の CSV 読み込みを実施する際、SFA で既に登録されたデータがあるとうなる？

A. 読み込み時、「類似が見つかった場合は統合する」チェックが入っている場合、類似顧客として既に登録されている情報がピックアップされ、APP に転送され連携します。CSV でのデータ自体は読み込み失敗としてエラー表示されます。

<具体例>

既に SFA 側に「森口不動産」が登録されている場合



システム設定「会社情報 CSV データ読み込み」エラー内容

CSV設定(会社情報CSVデータ読み込み)	
	営業推進部 鈴木 二郎
顧客創造アプローチ(ニューリスト) > CSV設定(会社情報CSVデータ読み込み)	
読み込み画面に戻る	
0件の登録を実行しました。 3件の更新を実行しました。	
<p>読み込みに失敗しました。</p> <p>※更新できなかった情報は以下のURLから取得して下さい。 エラーデータはこちらからダウンロードして下さい。</p> <p>登録できなかった原因</p> <p>1行目 CSV取込中の会社情報「森口不動産」は、顧客深耕日報の顧客プロフィール「森口不動産」の類似顧客として顧客深耕日報から転送しました。</p>	
アラートが出ています	
<ul style="list-style-type: none"> 「森口不動産」は類似検索の結果、「森口不動産」として取り込まれました。 	
読み込み画面に戻る	

○ 商標

本説明書に登場する会社名、製品名は各社の登録商標、商標です。

○ 免責

本説明書に掲載されている手順による操作の結果、ハード機器に万一障害などが発生しても、弊社では一切の責任を負いませんのであらかじめご了承ください。

○ 発行

2011年6月20日 第2版

株式会社 **NI**コンサルティング

サポートデスク

E-mail: support@ni-consul.co.jp Fax: 082-511-2226

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