

02. トップページ

目次

2-1. トップページについて	2
2-2. 通知情報について	3
2-2-1. 通知情報を並び替える	3
2-2-2. 通知情報を一括削除する	4
2-2-3. コメント通知とは	5
2-2-4. 日報通知とは	6
2-2-5. 重要商談通知とは	7
2-2-6. 重要顧客通知とは	8
2-2-7. 重要案件通知とは	10
2-2-8. ToDo 通知とは	12
2-2-9. 顧客の声通知とは	13
2-3. 案件 PICKUP について	15
2-3-1. 案件 PICKUP とは	15
2-3-2. 案件 PICKUP を更新する	16
2-3-3. 表示条件を確認する	16
2-4. 売上速報について	17
2-4-1. 売上速報とは	17
2-4-2. 集計タイミングについて	18
2-4-3. 売上速報を更新する	19
2-4-4. 表示条件を確認する	19
2-5. ヘルプを見る	20
2-6. クイック検索について	21
2-7. NI コラボ連携について	22

2-1. トップページについて

顧客深耕日報・顧客創造日報(以下、日報製品)にログインすると、トップページが表示されます。

NIコンサルティング 代表取締役 長尾 一洋著「顧客創造ノート」より引用した
営業・販売担当者への日替わりメッセージを表示します。
貴社で内容を変更することもできます。

登録された顧客や担当者、履歴情報などキーワードを入力するだけで簡単に情報を確認することができます。

[参照]:「[2-6.クイック検索について](#)」

クリックすると、貴社の HP など
指定されたサイトが表示されます。

現在の GoodJob!ポイントが表示されます。

[参照]:「[16.その他](#)」-「16-3.GOODJOB!ポイント」

ログイン社員が表示されます。

The screenshot shows the 'トップページ' (Top Page) of the NI Consulting system. The interface includes a navigation menu on the left, a main content area with various notification and status cards, and a right sidebar with sales reports. Red lines connect text callouts to specific elements on the page.

通知情報
[参照]:「[2-2.通知情報について](#)」

イエローカード
[参照]:「[16.その他](#)」-「16-1.イエローカード」

グリーンカード
[参照]:「[16.その他](#)」-「16-2.グリーンカード」

ToDo メモ
[参照]:「[16.その他](#)」-「16-5.ToDo メモ」

案件 PICKUP
[参照]:「[2-3.案件 PICKUP について](#)」

売上速報
[参照]:「[2-4.売上速報について](#)」

日報製品のメニュー一覧です。メニューの上にポイントを
合わせると、サブメニューが表示されます。

詳細「[01.はじめに](#)」-「1-3.日報メニュー一覧」

2-2.通知情報について

通知情報とは、他の社員が登録した情報に対して通知する必要がある情報をトップページにて表示させる機能です。内容は通知情報一覧から開くことができますので、すぐにその情報を確認することができます。

[2-2-1.通知情報を並び替える](#)

[2-2-2.通知情報を一括削除する](#)

[2-2-3.コメント通知とは](#)

[2-2-4.日報通知とは](#)

[2-2-5.重要商談通知とは](#)

[2-2-6.重要顧客通知とは](#)

[2-2-7.重要案件通知とは](#)

[2-2-8.ToDo 通知とは](#)

[2-2-9.顧客の声通知とは](#)

2-2-1.通知情報を並び替える

通知情報を並び替えることができます。

1. トップページのお知らせ一覧から、対象のお知らせの **+** をクリックします。

⇒通知された情報が下に表示されます。

2. **[並び替え]** ボタンをクリックします。

⇒通知情報の表示順序が日付の昇順降順で並び替わります。

通知情報		
<input type="checkbox"/>	コメント通知(2)	[並び替え]
20XX年9月19日(火) 谷 浩一郎(20XX/09/19 20:32)		
春日 良明(20XX/09/19 21:09)		
<input type="checkbox"/>	日報通知(1)	
<input type="checkbox"/>	重要商談通知(1)	[並び替え]
<input checked="" type="checkbox"/>	チェックした情報を	<input type="button" value="削除する"/>
<input type="checkbox"/>	20XX年06月19日(火)	重要 谷 浩一郎(20XX/06/19 13:21)

2-2-2.通知情報を一括削除する

重要

- システム設定画面から、一括削除操作を制限されている場合があります。

- トップページの通知情報一覧から、対象の通知情報の \oplus をクリックします。
⇒通知された情報が下に表示されます。
- 削除したい通知情報をチェックして、**削除する** ボタンをクリックします。

通知情報			
<input type="checkbox"/>	コメント通知(2)		
<input type="checkbox"/>	日報通知(1)		
<input type="checkbox"/>	重要商談通知(1)		
<input type="checkbox"/>	重要顧客通知(4) 並び替え		
<input checked="" type="checkbox"/>	チェックした情報を	削除する	
<input checked="" type="checkbox"/>	2010年1月19日(火)	株式会社赤木電機	システム 管理者(2010/01/26)
<input checked="" type="checkbox"/>	2010年1月18日(月)	株式会社赤木電機	明智 泰治(2010/01/26)
<input type="checkbox"/>	2010年1月18日(月)	株式会社赤木電機	明智 泰治(2010/01/26)

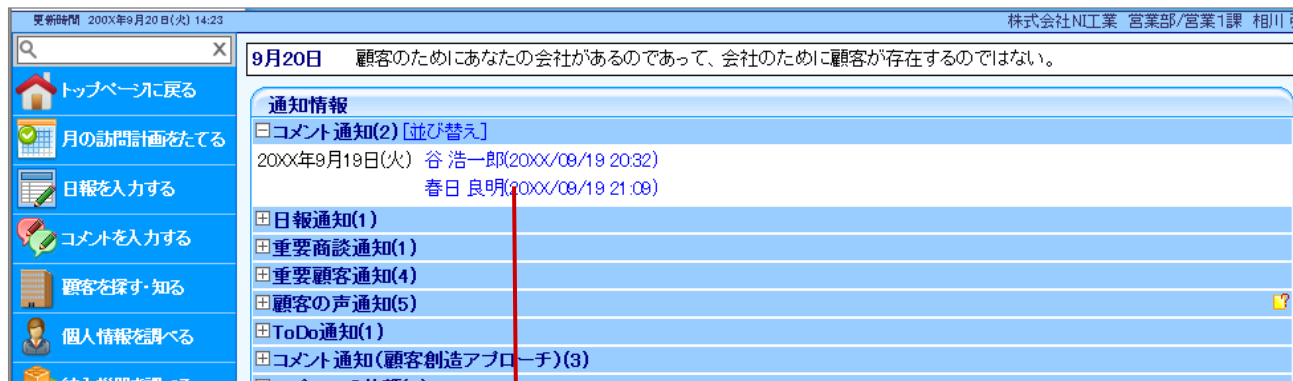
補足

- 通知情報が1件もない場合、**削除する** ボタンは表示されません。

2-2-3.コメント通知とは

コメント通知とは、自分が登録した日報やコメントなどに対して、他の社員が「赤コメント」または「緑コメント」を入力した内容を通知する機能です。

コメントの詳細は、「[06.コメント](#)」を参照してください。



ボタンをクリックすると、
対象の日報、商談情報、業務情報、訪問計画(※1)、商品情報(※1)、競合情報が
表示されます。
※1:顧客深耕日報を導入の場合のみ

✓ 補足

- 通知されている情報を閲覧すると通知情報一覧から消えます。
- 表示内容
[日報営業日または業務情報実施日] [コメント記入者] [コメント作成日時または更新日時]

2-2-4.日報通知とは

日報通知とは、自分宛に確認要求のある日報が通知される機能です。

日報を作成して、最後に[通知保存]ボタンをクリックすると、通知先として登録された社員に通知されます。

重要

- ・ 日報通知機能を利用するためには、あらかじめ[オプション設定]より日報通知先を設定してください。
(日報通知を行う社員が設定します。)
[参照]:「[04.オプション設定](#)」-「4-5.日報通知機能」
なお、システム設定画面より通知先を一括登録することができます。

更新時間 200X年9月20日(火) 14:23 株式会社N工業 営業部/営業1課 相川 弘

9月20日 顧客のためにあなたの会社があるのであって、会社のために顧客が存在するのではない。

通知情報

- ☑ コメント通知(2)
- ☑ 日報通知(1) [並び替え]
- 20XX年9月19日(木) 谷 浩一郎(20XX/9/19 20:34)
- ☑ 重要商談通知(1)
- ☑ 重要顧客通知(4)
- ☑ 顧客の声通知(5)
- ☑ ToDo通知(1)
- ☑ コメント通知(顧客創造アプローチ)(3)
- ☑ アプローチ依頼(2)
- ☑ アクションルール通知(4)
- ☑ メール取り込み通知(7)

ボタンをクリックすると、
対象の日報が表示されます。

補足

- ・ 通知されている情報を閲覧すると通知情報一覧から消えます。
- ・ 表示内容
[対象の日報営業日] [日報登録者(日報登録日時)]

2-2-5.重要商談通知とは

重要商談通知とは、重要な商談のみ絞り込んで通知することのできる機能です。商談情報の「重要度」項目を更新すると選択された「重要度」に合わせて通知されます。

「重要ランク A: 役員以上、ランク B: 部長以上、ランク C: 営業全員 に通知」などキーワードごとに通知先と色を設定でき、膨大な商談情報の中から特に重要な商談情報を漏れなく把握することが出来ます。

重要

- 重要商談通知機能を利用するためには、システム設定画面よりあらかじめ通知先を設定してください。

更新時間 200X年9月20日(火) 14:23 株式会社NI工業 営業部/営業1課 相川 弘

9月20日 顧客のためにあなたの会社があるのであって、会社のために顧客が存在するのではない。

通知情報

- コメント通知(2)
- 日報通知(1)
- 重要商談通知(1) [並び替え]

チェックした情報を

20XX年06月19日(火) **重要** 谷 浩一郎(20XX/06/19 13:21)

- 重要顧客通知(4)
- 顧客の声通知(5)
- To Do通知(1)
- コメント通知(顧客創造アプローチ)(3)
- アプローチ依頼(2)

表示について設定することができます。

[参照]: [「04.オプション設定」](#) - 「4-7.重要商談通知設定」

ボタンをクリックすると、
対象の商談情報が表示されます。

補足

- 通知されている情報を閲覧すると通知情報一覧から消えます。
- 重要商談は日報やスケジュール画面でも網掛け表示されます。
- 自分が登録した情報は通知対象外です。
- NI コラボを導入&連携している場合、NI コラボの「重要商談通知」ポータルパーツ画面にも通知内容が反映されます。
- モバイル版を利用している場合、「重要商談通知」として通知されます。
- 表示内容
[商談日] [重要度] [担当者] [商談登録日時]
- 一括更新によって重要度を登録した場合は、通知対象外となります。

2-2-6.重要顧客通知とは

重要顧客通知とは、状況を常に把握したい顧客に対して自分以外の担当者がアプローチした情報や、対応した内容を自動的に通知する機能です。重要な顧客の情報を漏れなく把握することができます。
具体的には、その顧客に対して他の社員が商談情報を入力すると通知されます。

重要

- 重要顧客通知機能を利用するためには、あらかじめ通知先を設定してください。
[参照]:「[通知先を設定する](#)」
なお、システム設定画面より通知先を一括登録することができます。

日付	顧客名	担当者
2010年1月19日(火)	株式会社赤木電機	システム 管理者(2010/02/01 15:51)
2010年1月18日(月)	株式会社赤木電機	明智 泰治(2010/01/26 00:31)
2010年1月18日(月)	株式会社赤木電機	明智 泰治(2010/01/26 00:30)
2010年1月25日(月)	株式会社赤木電機	システム 管理者(2010/01/25 23:21)

表示について設定することができます。

[参照]:「[04.オプション設定](#)」-「4-8-1.重要顧客通知の表示を設定する」


ボタンをクリックすると、
対象の商談情報が表示されます。

補足

- 通知されている情報を閲覧すると通知情報一覧から消えます。
- 自分が登録した情報は通知対象外です。
- NI コラボを導入 & 連携している場合、NI コラボの「重要顧客通知」ポータルパーツ画面にも通知内容が反映されます。
- モバイル版を利用している場合、「重要顧客通知」として通知されます。
- 表示内容
[商談日] [顧客名] [担当者] [商談登録日時]
- 一括更新、一括登録分は通知対象外となります。
- 表示される対象の商談情報は、区分が「実績」のみです。「予定」「計画」「中止」分は対象外です。

通知先を設定する

対象顧客の通知先を設定します。

1. 左メニューから「顧客を探す・知る」を選択します。
2. 顧客検索より、対象顧客の条件を絞り込み、「**検索開始**」ボタンをクリックします。
⇒検索結果が表示されます。
3. 対象の顧客を選択します。
⇒顧客情報が表示されます。
4. **編集** ボタンをクリックし、「通知先」カテゴリ内の **[選択]通知先** ボタンをクリックします。
⇒組織検索画面が表示されます。
5. 通知対象の社員のチェックボックスにチェックを入れ、「**▼追加**」ボタンをクリックすると下に追加されます。
6. 最後に、「**設定する**」ボタンをクリックします。
※「組織検索」の詳細については「[03.共通操作](#)」-「3-8.社員を選択する」を参照してください。
※自分を通知先にする場合は、「**自分を担当に追加**」ボタンをクリックします。
7. 最後に、「**保存**」ボタンをクリックして内容を保存します。

補足

- ・ システム設定画面から、CSV データ読み込みによる一括登録も可能です。
- ・ 複数の顧客に対して一括設定することができます。
[参照]:「[03.共通設定](#)」-「3-3.一括更新する」

2-2-7.重要案件通知とは

重要案件通知とは、状況を常に把握したい案件に対して自分以外の担当者がアプローチした情報や、対応した内容を自動的に通知する機能です。担当している案件の情報について、部門を越えて効率よく共有することができます。具体的には、その案件に対して他の社員が商談情報を入力すると通知されます。

重要

- 重要案件通知機能を利用するためには、あらかじめ通知先を設定してください。
[参照]:「[通知先を設定する](#)」
なお、システム設定画面より通知先を一括登録することができます。
- 顧客創造日報、案件創造統合機能、顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報 Type-R 導入時のみご利用になれます。

更新時間 2011年10月5日(水) 19:04 株式会社Nコンサルティング 営業部/営業2課 斉藤 大郎

10月5日 新規の電話をかけるのは辛いことだが、電話で水をかけられた人はいない。

通知情報

- コメント通知(1)
- 日報通知(3)
- 重要商談通知(0)
- 重要顧客通知(0)
- 重要案件通知(1) [並び替え]
- チェックした情報を
- 2011年1月10日(月) 株式会社赤木電機 [赤木電機ソフト保守] 相川 弘(2011/01/12 12:21)
- 顧客の声通知(7)
- ToDo通知(0)
- コメント通知(顧客創造Approach) (0)

表示について設定することができます。

[参照]:「[04.オプション設定](#)」-「4-8-2.重要案件通知の表示を設定する」


ボタンをクリックすると、
対象の商談情報が表示されます。

補足

- 通知されている情報を閲覧すると通知情報一覧から消えます。
- 自分が登録した情報は通知対象外です。
- NIコラボを導入&連携している場合、「重要案件通知」ポータルパーツ画面にも通知内容が反映されます。
- モバイル版を利用している場合、「重要案件通知」として通知されます。
- 表示内容
[商談日] [顧客名] [案件名] [担当者] [商談登録日時]
- 一括更新、一括登録分は通知対象外となります。
- 表示される対象の商談情報は、区分が「実績」のみです。「予定」「計画」「中止」分は対象外です。

通知先を設定する

対象案件の通知先を設定します。

1. 左メニューから「案件を探す・知る」を選択します。
2. 案件検索より、対象案件の条件を絞り込み「**検索開始**」ボタンをクリックします。
⇒検索結果が表示されます。
3. 対象の案件を選択します。
⇒案件情報が表示されます。
4. 「**編集**」ボタンをクリックし、「通知先」カテゴリ内の「**[選択]通知先**」ボタンをクリックします。
⇒組織検索画面が表示されます。
5. 通知対象の社員のチェックボックスにチェックを入れ、「**▼追加**」ボタンをクリックすると下に追加されます。
6. 最後に、「**設定する**」ボタンをクリックします。
※「組織検索」の詳細については「[03.共通操作](#)」-「3-8.社員を選択する」を参照してください。
※自分を通知先にする場合は、「**自分を追加**」ボタンをクリックします。
7. 最後に、「**保存**」ボタンをクリックして内容を保存します。

補足

- ・ システム設定画面から、CSV データ読み込みによる一括登録も可能です。
- ・ 複数の案件に対して一括設定することができます。
[参照]:「[03.共通設定](#)」-「3-3.一括更新する」

2-2-8.ToDo 通知とは

ToDo 通知とは、自分が「担当者」となった ToDo メモが登録された場合と、他の社員に依頼した ToDo メモが完了した場合に通知される機能です。ToDo メモを漏れなく確認することができます。

日付	優先度	内容	担当者	依頼者
2011年10月19日(水)	完了	クレームTEL	相川弘	相川弘(2011/10/19 12:00)
2011年10月20日(木)	依頼	事前MTG	株式会社大森システム	相川弘(2011/10/19 11:59)

ボタンをクリックすると、
対象の ToDo メモが表示されます。

補足

- 通知されている情報を閲覧すると通知情報一覧から消えます。
- 自身が登録した ToDo メモは通知されません。
- ToDo メモの詳細については「[16.その他](#)」-「16-5.ToDo メモ」を参照してください。
- ToDo 通知の表示件数は、システム設定画面より設定されています。
- 表示内容
 - 自分が担当
[期限日] 依頼[優先度] [内容] [顧客名または声要旨、または案件名] [担当者]
 - 他の社員に依頼
[期限日] 完了[優先度] [内容] [顧客名または声要旨、または案件名] [依頼者]
- 優先度 高 普通 低

2-2-9.顧客の声通知とは

顧客の声通知とは、ある条件を満たす顧客の声が通知される機能です。

重要

- 顧客の声通知機能を利用するためには、あらかじめシステム設定画面より表示条件を設定してください。
- 顧客の声は、顧客の声オプションを導入しているユーザー様のみ利用することができます。

処理状況	報告日	顧客の声要旨	顧客名
◎処理中	20XX/09/19(火)	最近バリがひどいとの指摘です。製造元へ	株式会社赤木電機
◎処理中	20XX/09/19(火)	先月納品した装置が稼働中に、表示不具合が	株式会社加藤電機埼玉工場
◎処理中	20XX/09/19(火)	装置が大きすぎてスペースを取りすぎる。次	株式会社久登総合研究所
◎処理中	20XX/09/18(月)	午前中にファックスすれば翌日の午後までに	ジャパン電気産業株式会社
◎処理中	20XX/09/15(金)	保守部品の価格の値下げ要請を受けました。	株式会社加藤電機埼玉工場

ボタンをクリックすると、
対象の顧客の声が表示されます。

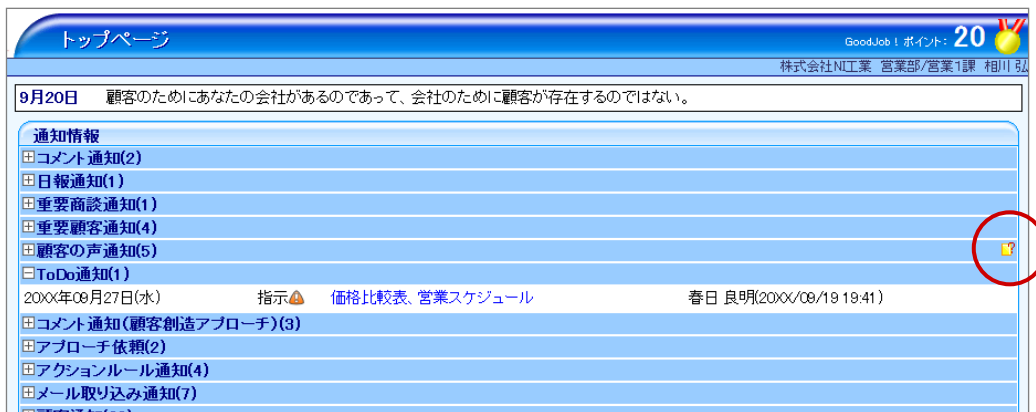
補足

- 表示条件の対象から外れた場合に通知情報一覧から消えます。
通知された顧客の声の内容を変更(例えば、処理状況を「未処理」から「処理済」に変更するなど)してください。
- 顧客の声通知の表示件数は、システム設定画面より設定されています。
- 表示内容
[処理状況アイコン] [処理状況] [報告日] [顧客の声要旨] [顧客名]
- 処理状況アイコン ☹️: 処理中 ⚠️: 保留 😊: 処理済
- 顧客の声の詳細については、「[09.顧客の声](#)」を参照してください。

顧客の声通知の表示条件を確認する

設定された顧客の声通知の表示条件を確認します。

1. トップページのお知らせ一覧から、[顧客の声通知]右側に表示された📧をクリックします。
2. [顧客の声通知]画面が表示され、通知条件の「処理状況」「表示件数」「顧客の声分類」が表示されます。



2-3.案件 PICKUP について

[2-3-1.案件 PICKUP とは](#)

[2-3-2.案件 PICKUP を更新する](#)

[2-3-3.表示条件を確認する](#)

2-3-1.案件 PICKUP とは

案件 PICKUP とは、新規に登録、あるいは更新される案件情報の動きをピックアップして表示する機能です。

クリックすると対象情報がポップアップ画面に一覧で表示されます。

重要

- この機能を利用するためには、あらかじめシステム設定画面より通知条件を設定してください。
- 顧客創造日報、案件創造統合機能、顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報 Type-R を導入時のみご利用になれます。

項目	説明
最新案件情報	新規に案件情報を登録された時に表示されます。
最新受注案件情報	案件情報の受注確度項目で「受注」状態に設定されたキーワードが登録された場合に表示されます。 ※「受注」状態の受注確度の詳細については、貴社のシステム管理者へご確認ください。
最新失注案件情報	案件情報の受注確度で「失注」状態に設定されたキーワードが登録された場合に表示されます。 ※「失注」状態の受注確度の詳細については、貴社のシステム管理者へご確認ください。
最新確度変更案件 [確度UP]	案件情報の「受注確度」項目で確度ランクの高いキーワードへ変更登録された場合に表示されます。 ※受注確度のランクの順番は、商談情報登録の際に表示される「受注確度」プルダウンで表示される順番です。
最新確度変更案件 [確度DOWN]	案件情報の「受注確度」項目で確度ランクの低いキーワードへ変更登録された場合に表示されます。 ※受注確度のランクの順番は、商談情報登録の際に表示される「受注確度」プルダウンで表示される順番です。
受注予定変更案件 [予定前倒し]	案件情報に登録されている「受注予定日」より前の日付に変更登録された場合に表示されます。 ※案件情報「変更前受注予定日」項目から変更前の日付を確認することができます。

受注予定変更案件 [予定繰越し]	案件情報に登録されている「受注予定日」より後の日付に変更登録された場合に表示されます。 ※案件情報「変更前受注予定日」項目から変更前の日付を確認することができます。
見積未作成案件	登録された案件情報に対して、見積書が未作成の案件があると表示されます。 ※こちらは見積共有管理を導入かつ、Sales Force Assistant 導入時のみご利用になれます。

2-3-2.案件 PICKUP を更新する

案件 PICKUP の表示内容を更新します。

1. トップページ「案件 PICKUP」一覧から、[更新]ボタンをクリックします。
⇒表示内容が更新されます。

案件PICKUP [更新] 部署: 営業部/営業1課 担当者: 相川弘 <input type="checkbox"/> 最新案件情報(4) 合計 36,000,000 円 <input type="checkbox"/> 最新受注案件情報(3) 合計 17,900,000 円 <input type="checkbox"/> 最新失注案件情報(1) 合計 1,100,000 円 <input type="checkbox"/> 最新確度変更案件[確度UP](3) <input type="checkbox"/> 最新確度変更案件[確度DOWN](1)	売上速報 [更新] 部署: 営業部/営業1 前日売上実績 0 月度売上予実績 月度利益予実績 年度売上予実績 年度利益予実績
---	---

2-3-3.表示条件を確認する

設定された表示条件を確認します。

1. トップページ「案件 PICKUP」一覧から、各項目の右側に表示された🔍をクリックします。
⇒表示条件の「案件分類」「新規登録日からの経過日数」が表示されます。

案件PICKUP [更新] 部署: 営業部/営業1課 担当者: 相川弘 <input type="checkbox"/> 最新案件情報(4) 合計 36,000,000 円 <input type="checkbox"/> 最新受注案件情報(3) 合計 17,900,000 円 <input type="checkbox"/> 最新失注案件情報(1) 合計 1,100,000 円 <input type="checkbox"/> 最新確度変更案件[確度UP](3) <input type="checkbox"/> 最新確度変更案件[確度DOWN](1)	売上速報 [更新] 部署: 営業部/営業1 前日売上実績 0 月度売上予実績 月度利益予実績 年度売上予実績 年度利益予実績
---	---

※案件情報の詳細については「[08.案件管理](#)」を参照してください。

2-4.売上速報について

[2-4-1.売上速報とは](#)

[2-4-2.集計タイミングについて](#)

[2-4-3.売上速報を更新する](#)

2-4-1.売上速報とは

売上速報とは売上実績、予算対比における達成率を月度別・年度別に表示する機能です。

初めてご利用になる場合には、全社の売上速報のデータが表示されます。次回より、最後に選択された部署、社員名が自動的に表示されます。

重要

- 顧客創造日報、案件創造統合機能、顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報 Type-R を導入時のみご利用になれます。

項目	説明
前日売上実績	前日の売上実績データを対象に合計金額を表示します。
月度売上予実績	操作日が含まれる当月度を基準とした売上実績(月度売上金額合計)、予算(売上)、達成率のデータを表示します。 「表示内容」:『月度開始日-操作前日の売上合計金額(月度累計)/月度売上予算 達成率』 「イエローカード」:基準日時点で設定された達成率を下回る場合に表示されます。
月度利益予実績	操作日が含まれる当月度を基準とした利益実績(月度売上利益金額合計)、予算(売上利益)、達成率のデータを表示します。 「表示内容」:『月度開始日-操作前日の利益合計金額(月度累計)/月度売上利益予算 達成率』 「イエローカード」:基準日時点で設定された達成率を下回る場合に表示されます。
年度売上予実績	操作日が含まれる年度を基準とした売上実績(年度売上金額合計)、予算(売上)、達成率のデータを表示します。 「表示内容」:『年度開始日-操作前日の売上合計金額(年度累計)/年度売上予算 達成率』 「イエローカード」:基準日時点で設定された達成率を下回る場合に表示されます。
年度利益予実績	操作日が含まれる年度を基準とした利益実績(年度売上利益金額合計)、予算(売上利益)、達成率のデータを表示します。 「表示内容」:『年度開始日-操作前日の利益合計金額(年度累計)/年度売上利益予算 達成率』 「イエローカード」:基準日時点で設定された達成率を下回る場合に表示されます。

2-4-2.集計タイミングについて

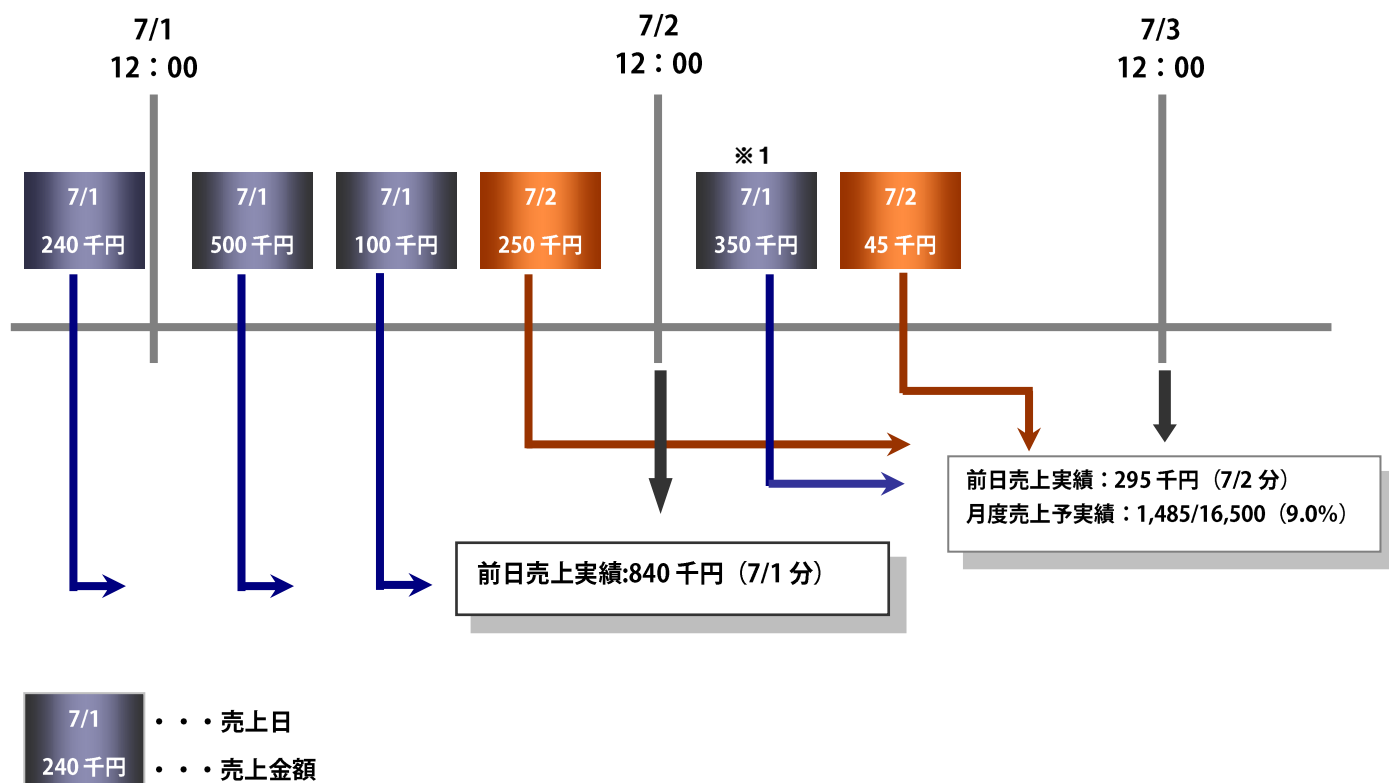
売上実績/利益の情報が集計され更新されるタイミングは以下のとおりです。

毎日 12:00 を境に、それまで登録された情報の更新を行いません。

<具体例>

前日売上実績: 毎日正午のタイミングでそれまでに登録された前日分の売上実績を集計して表示します。

更新以降に登録された前日分(※1)は、翌日の更新タイミング時に「月度(及び年度)売上予実績」に反映されます。



2-4-3.売上速報を更新する

売上速報の表示内容を更新します。

1. トップページ「売上速報」一覧から、[更新]ボタンをクリックします。

⇒表示内容が更新されます。

売上速報 [更新]	
部署:	営業部/営業2課
担当者:	
前日売上実績	0円
月度売上予実績	0円 / 0円 0%
月度利益予実績	0円 / 0円 0%
年度売上予実績	10,573,200円 / 1,000,000円 1,057.3%
年度利益予実績	4,419,000円 / 1,000,000円 441.9%

✓ 補足

- ・ 毎日正午のタイミングで集計が行われます。正午の前後で画面を表示されていた場合、[更新]ボタンをクリックして最新の情報を表示することができます。

2-4-4.表示条件を確認する

設定されたイエローカードが表示される表示条件を確認します。

1. トップページ「売上速報」一覧から、各項目の右側に表示された[?]ををクリックします。

⇒イエローカードの表示条件が表示されます。

売上速報 [更新]	
部署:	営業部/営業2課
担当者:	
前日売上実績	0円
月度売上予実績	0円 / 0円 0%
月度利益予実績	0円 / 0円 0%
年度売上予実績	10,573,200円 / 1,000,000円 1,057.3%
年度利益予実績	4,419,000円 / 1,000,000円 441.9%

✓ 補足

- ・ 予算・実績の詳細については、「[11.予算・実績](#)」を参照してください。

2-5.ヘルプを見る

操作していて不明な箇所がある場合、メニューからマニュアルを閲覧することができます。

ユーザーサポートHPへアクセスしていただくことで、「製品Q & A」メニューから操作方法やトラブルなどを検索して疑問・問題を解消することができます。是非ご活用ください。

<ul style="list-style-type: none"> ToDoメニュー ニコラボを見る 終了する 見積共有管理を見る 顧客創造Approach 可視化マップスコアラ 経営CompasScope ヘルプ オプション設定 システム設定 	部署: 営業部/営業1課 担当者: 相川弘 最新案件情報(4) 合計 36,000,000 円 最新受注案件情報(3) 合計 17,900,000 円 最新失注案件情報(1) 合計 1,100,000 円 最新確度変更案件[確度UP](3) 最新確度変更案件[確度DOWN](1) 受注予定変更案件[予定前倒し](0) 受注予定変更案件[予定繰越し](1)	部署: 営業部/営業1課 担当者: 相川弘 前日売上実績 0 円 月度売上予実績 2,500,000 円 / 7,200,000 円 34.7% 月度利益予実績 778,000 円 / 2,200,000 円 35.4% 年度売上予実績 17,000,000 円 / 22,200,000 円 76.6% 年度利益予実績 5,100,000 円 / 6,600,000 円 77.2%
---	---	---

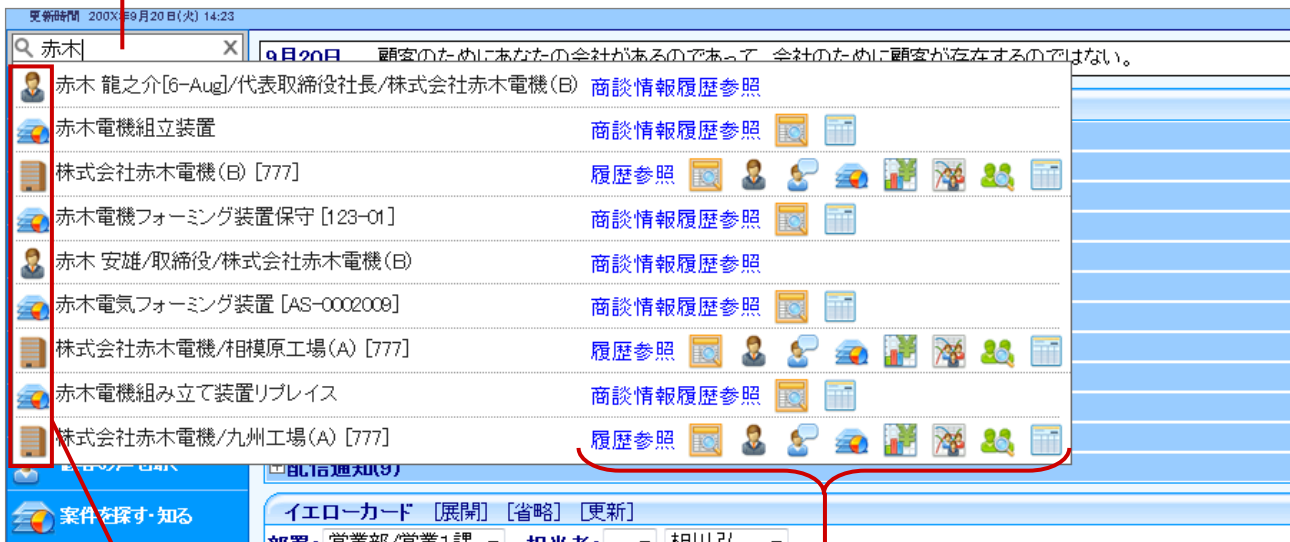
NI CONSULTING
 ヘルプ
 ユーザーサポートホームページ
 最新のマニュアルを見る
 管理者ページにログインする

NI CONSULTING ユーザーサポート
 トップ 製品Q & A バージョンアップ情報 マニュアル 活用ガイド
 TOP > マニュアル
 マニュアル
 ユーザー操作マニュアル一覧
 NicollaboR5 可視化日報 Appri@ch
 顧客深耕日報 見積共有管理 for WEB 人財PROFILE
 顧客創造日報 可視化MapScorer ERPコネクタ
 顧客深耕日報AO 経営CompasScope 顧客創造レポート

2-6.クイック検索について

クイック検索とは、登録された顧客情報やパーソン情報、履歴情報などキーワードを入力するだけで簡単＆ダイレクトに情報を確認することができる機能です。

キーワードを入力すると自動的に検索が実行されます。
 検索対象は、**顧客情報・パーソン情報・案件情報**です。



表示された候補が何の情報であるかアイコンが表示されます。

関連する情報をダイレクトに参照することができます。

種類	
商談予定参照	パーソンプロフィール参照
顧客の声参照	案件情報参照
売上推移参照	売上実績参照
競合情報参照	商品情報参照
納入機器情報参照	見積書参照
フリーフォーム参照	

補足

- ・ キーワードの検索対象は以下のとおりです。
 顧客情報・・・顧客名、部門名、顧客名かな、顧客コード、TEL
 パーソン情報・・・氏、名、かな、パーソンコード、携帯番号
 案件情報・・・案件名、案件コード
- ・ 対象となる候補は 15 件表示されます。それ以上ある場合、「検索対象が 16 件以上存在します。検索キーワードを追加してください。」と表示されます。
- ・ 導入した製品によって表示できる内容は異なります。
 商品情報 → 顧客深耕日報導入時のみ
 顧客の声 → 顧客の声オプション導入時のみ
 案件情報 → 顧客創造日報、案件創造統合機能、顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報 Type-R 導入時のみ
 納入機器 → 顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報 Type-R 導入時のみ

2-7.NI コラボ連携について

日報製品とNIコラボの両方をご利用の場合、NIコラボポータル画面には以下のような連携機能が追加されます。なお、これらの連携機能が配置された「営業ポータル」も追加されます。

具体的な操作方法は、NIコラボの操作マニュアルを参照してください。

The screenshot displays the Nicollabo R5 portal interface. Red boxes with arrows point to specific features:

- 営業ポータル**: Points to the '営業ポータル' tab in the top navigation bar.
- メニュー連携**: Points to the 'メニューバレット' (Menu Bar) area containing various application icons.
- スケジュール連携**: Points to the 'スケジュール(週表示)' (Schedule) view showing a weekly calendar with task entries.
- 通知情報**: Points to the '最新情報' (Latest Information) section on the left side of the dashboard.
- 簡易検索**: Points to the search filters in the '顧客深耕日報 ターゲットリスト検索' (Customer Deepening Daily Report Target List Search) window.
- エイローカード**: Points to the '顧客深耕日報 営業エラーカード' (Customer Deepening Daily Report Sales Error Card) window, which lists various system errors and their dates.

■営業ポータル

日報製品の検索・通知情報の表示など、第二の日報の入口として利用することができます。

■アシスタント

日報製品と Sales Force Assistant を利用し、NI コラボと連携している時、新着メールや通知されたスケジュールといった NI コラボの「最新情報」を通知してくれます。



■メニュー連携

日報登録や顧客検索などアイコンをクリックするだけで、各種メニューを表示することができます。

※ アイコンをクリックすると、メニューアイコンの表示や並び替え、アイコンの追加を行うことができます。

■スケジュール連携

スケジュール一覧に、商談情報(予定/実績)・商談外情報を表示することができます。NI コラボを開いたまま登録した予定を確認することができます。

※オプション設定から表示する内容を変更することができます。

■通知情報

各種通知情報のポータルパーツが追加されます。

※ アイコンをクリックして、通知情報の表示について設定することができます。

※マイポータルにも表示させることができます。


種類	
コメント通知	顧客の声通知(※2)
重要商談通知	重要顧客通知
重要案件通知(※1)	ToDo 通知
売上速報(※1)	

※1.顧客創造日報、案件創造統合機能、顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報 Type-R を導入の場合のみ

※2.顧客の声オプションを導入の場合のみ

■イエローカード

対象イエローカード・グリーンカードを表示することができます。

※  アイコンをクリックして、検索の表示について設定することができます。

種類	
長期未訪問顧客イエロー	次回予定遅延[顧客]イエロー
売上未計上イエロー(※1)	グリーンカード
GoodJob!ポイント	次回予定遅延[案件]イエロー(※1)
長期放置案件イエロー(※1)	受注予定遅延イエロー(※1)
長期放置顧客の声イエロー(※2)	納入機器イエロー(※3)

※1:顧客創造日報、案件創造統合機能、顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報 Type-Rを導入の場合のみ

※2:顧客の声オプションを導入の場合のみ

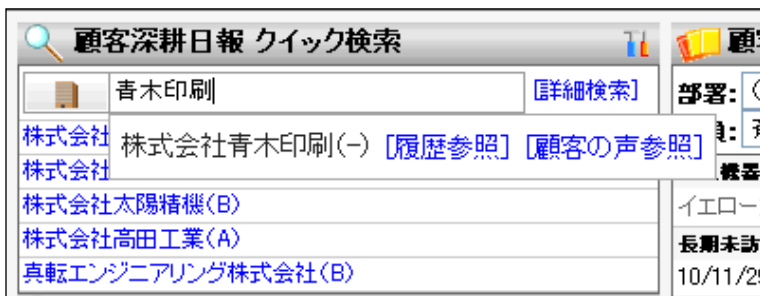
※3:顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報 Type-Rを導入の場合のみ

■簡易検索


各種情報やリストを簡単に検索し、対象の情報や関連情報(履歴など)を閲覧することができます。

アイコンから検索対象の情報を選択します。テキストボックスに検索対象のキーワードを入力すると、入力候補が表示されます。

候補を選択すると対象の情報を閲覧できます。その他、入力候補から履歴や顧客の声(※顧客の声オプションを導入し、権限がある場合)を直接閲覧することもできます。






※顧客情報・パーソン情報のクイック検索は電話番号(携帯番号)の検索条件が追加となります。

※  アイコンをクリックし、検索の表示について設定することができます。

※マイポータルにも表示させることができます。

[クイック検索種類]

種類	
 顧客情報検索	 案件情報検索(※1)
 パーソン情報検索	

[ターゲットリスト検索種類]

種類	
 顧客情報ターゲットリスト	 パーソン情報ターゲットリスト
 商談情報ターゲットリスト	 業務情報ターゲットリスト
 日報ターゲットリスト	 コメントターゲットリスト
 競争情報ターゲットリスト	 売上情報ターゲットリスト
 案件情報ターゲットリスト(※1)	 納入機器情報ターゲットリスト(※3)
 顧客の声ターゲットリスト(※2)	 対応履歴ターゲットリスト(※2)
 商品情報ターゲットリスト(※4)	 フリーフォームターゲットリスト

※1:顧客創造日報、案件創造統合機能、顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報 Type-Rを導入の場合のみ

※2:顧客の声オプションを導入の場合のみ

※3:顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報 Type-Rを導入の場合のみ

※4:顧客深耕日報を導入の場合のみ

■ToDo メモ

登録されたToDoメモをポータルパーツとして表示することができます。

顧客深耕日報 ToDoメモ					
担当	担当者	業務	優先度	項目	登録日
<input checked="" type="checkbox"/>	営業部/営業2課	優先度順	一括登録	提案書作成	株式会社青木印刷(A) 齊藤 太郎 2011/12/05
<input checked="" type="checkbox"/>				管理部確認	青木印刷 A329-111 齊藤 太郎 2011/10/11
<input checked="" type="checkbox"/>				提案書レビュー	株式会社青木印刷(A) 齊藤 太郎 2011/10/12
<input checked="" type="checkbox"/>				提案書の作成	高田工業 ソフトウェア 齊藤 太郎 2011/10/18

※ アイコンをクリックし、ToDo メモの表示について設定することができます。

○ 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

2013年10月21日 第4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)