

08.案件管理

目次

8-1.案件管理の全体図	2
8-1-1.案件情報と商談情報.....	2
8-1-2.案件登録から受注・失注までの流れ.....	4
8-1-3.案件情報のデータ分析.....	5
8-1-4.案件情報と売上情報.....	6
8-2.案件情報を登録する	9
8-2-1.案件情報を登録する.....	9
8-2-2.案件情報登録項目一覧.....	10
8-3.案件情報を一括登録する	12
8-3-1.顧客検索画面から一括登録する.....	12
8-3-2.一括登録項目一覧.....	13
8-3-3.納入機器検索画面から一括登録する.....	15
8-4.案件情報を参照する	16
8-4-1.案件情報を参照する.....	16
8-4-2.案件情報タブ一覧①.....	17
8-4-3.案件情報タブ一覧②「進捗集計」.....	18
8-4-4.案件情報タブ一覧③「進捗表示」.....	19
8-5.案件情報を編集する	20
8-6.案件情報を削除する	21
8-7.案件情報を統合する	22
8-8.便利な機能	23
8-8-1.サクセスアシスト.....	23
8-8-2.見積作成アシスト.....	27
8-8-3.サクセスナレッジ.....	30
8-8-4.サクセス通知.....	33
8-8-5.受注確度の自動更新機能.....	34

8-1.案件管理の全体図

重要

- 案件管理は、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(以下、日報製品)を導入時のみご利用になれます。

8-1-1.案件情報と商談情報

8-1-2.案件登録から受注・失注までの流れ

8-1-3.案件情報のデータ分析

8-1-4.案件情報と売上情報

8-1-1.案件情報と商談情報

日報製品では、案件(物件)の進捗管理を行うことができます。案件の進捗状況は、商談履歴の内容を自動的に更新する仕組みとなっていますので、わざわざ案件情報を開いて進捗状況を更新する必要がありません。

具体的には、商談履歴を登録する際に対象の案件をセットします。そうすると進捗状況項目が下側に追加されます。商談成果に応じて案件の進捗状況を登録します。

登録すると、案件情報の「商談進捗状況」欄が自動的に更新されます。この進捗状況は最新の商談履歴を表示させていますので、最新の進捗状況を把握することができます。

なお、案件情報の進捗状況は「商談履歴情報一覧」から参照することができ、どのような流れ(商談情報)で案件が進んでいるのかを把握することができます。

【商談情報】

登録した内容が、自動的に更新されます。

提案中の案件情報をセットして、進捗度、受注確度など入力する。

最新の商談内容が表示されます。

【案件情報】

✓ 補足

- 日報製品では案件管理基準として 2 種類の基準を用意しています(下図)。各基準によって登録する箇所が異なり、また利用できる分析機能が異なります。
【受注日基準】注文書や契約書が到達した日を基準として、進捗(見込)管理を行う場合
【売上日基準】売上が計上された日を基準として、進捗(見込)管理を行う場合
 ※両方の基準を利用することも可能です。

【商談情報画面】

案件情報

[選択] 案件名 赤木電機組立装置 ×削除

商談進捗度 1.受注(書面必要) 2.当確(口頭段階) 3.決裁中/票議中 4.購入先決定
 5.品質・性能評価中 6.サンプル出荷済 7.サンプル製作
 8.製品仕様収集 9.新規情報入手

変更前受注確度 B:有力

[選択] 受注予定日 20XX/09/29 変更前受注予定日

金額 11,555,500円 利益 4,714,650円

売上担当者	売上日(予定)	売上期間	売上金額	売上利益	数量
[選択] 項目名 組立装置EXSTAR 700	項目コード EXS-700				
相川 弘	20XX/11/02	1ヶ月	8,435,500円	2,530,650円	1 削除
[選択] 項目名 マンテナンス保守料金(5年分)	項目コード MT01				
内田 俊介	20XX/11/02	60ヶ月	52,000円	36,400円	1 削除
明細行追加	合計		11,555,500円	4,714,650円	

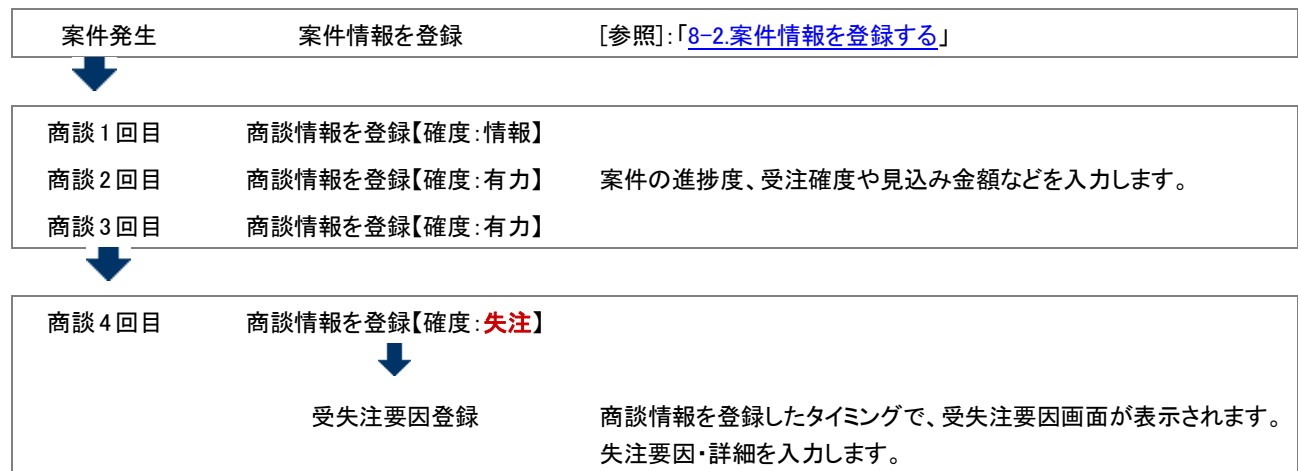
8-1-2.案件登録から受注・失注までの流れ

案件管理を行なうための具体的な登録事例についてご紹介します

■受注した場合



■失注した場合



8-1-3.案件情報のデータ分析

登録された案件情報から、どの案件が、いつ、いくらで受注できるかの「受注見込み」あるいは「売上見込み」を集計して表示することができます。

予算情報をもとに、売上見込情報ならびに受注案件情報の売上実績データを対比させて、差額や達成率など、売上の金額・利益の推移を一覧表示することができます。

先行管理

表示期間: 9月 基準月: 200X年9月 月別表示

表示項目: 受注 受注見込 売上 売上見込

前年同月	予算	9月	10月	11月	12月	200X年1月	2月	3月	合計
受注	0	8,300,000	0	0	0	0	0	0	8,300,000
受注見込	0	0	0	0	0	0	0	0	0
売上	0	0	0	0	0	0	0	0	0
売上見込	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	0	8,300,000	0	0	0	0	0	0	8,300,000

【案件情報】

案件情報

案件名: 赤木電機組立装置

案件分類: 組立装置

案件コード: AS-000200X

発生日: 200X年8月1日(火)

最新訪問日: 200X年8月19日(火)

担当者: 相川弘

案件内容: 新規工場設立にあたり、製品部品をご提案させていただきます。

商談進捗状況(自動更新): 200X年9月19日(火)

商談日: 200X年9月19日(火)

担当者: 相川弘

商談進捗: 口受注(書面必要) 口当確(口頭段階) 口決中/要議中 口購入先決定

受注金額: 11,555,500円

売上見込: 4,714,650円(40.8%)

月別の受注見込み・売上見込みを様々な角度から分析します。

[参照]: 「10.分析」-「10-2.先行管理」

売上訪問対比

表示対象: 売上見込 売上利益

基準月: 200X年4月

前年同月	予算	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	200X年1月	2月
売上見込	22,720,000	29,300,000	24,400,000	30,900,000	40,700,000	52,100,000	30,000,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000
売上	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	22,720,000	29,300,000	24,400,000	30,900,000	40,700,000	52,100,000	30,000,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000

売上実績と訪問実績との関連・対比について分析します。

[参照]: 「10.分析」-「10-1.売上訪問対比」

予実績分析

表示形式: 表

表示対象: 売上見込 売上利益

基準月: 200X年4月

前年同月	予算	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	200X年1月	2月	3月
受注	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
受注見込	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
売上	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
売上見込	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

売上実績と受注見込みから年間の売上見込みを分析します。

[参照]: 「10.分析」-「10-3.予実績分析」

8-1-4.案件情報と売上情報

売上実績データの管理・分析を行いたい場合、提案中の案件が「受注(成約)」すると、売上見込み分は売上実績として登録しなければなりません。

日報製品では、商談情報に登録した売上見込項目を簡単に売上実績情報として登録することができます。登録された情報は売上実績データとして集計・分析することが可能になります。



重要

- ・ 貴社の運用によって売上実績の登録方法が変わります。貴社のシステム管理者へご確認ください。

[売上実績を手動で登録する](#)

[売上実績を自動で登録する](#)

売上実績を手動で登録する

1. まず、商談情報を登録します。

※商談情報の入力手順については、「05.日報」-「5-6.商談情報について」を参照してください。

2. 次に、対象の案件情報を表示させます。

3. 「商談進捗状況(自動更新)」カテゴリ内の売上明細項目の「登録」ボタンをクリックします。

⇒「売上実績」新規登録画面が表示されます。

商談進捗状況(自動更新)					
商談日	2010年9月7日(火)				
担当者	鈴木 敬治				
商談進捗度	<input type="checkbox"/> 1:注文書受領 <input type="checkbox"/> 2:口頭内示 <input type="checkbox"/> 3:最終見積合意 <input checked="" type="checkbox"/> 4:価格交渉中 <input checked="" type="checkbox"/> 5:提案書提出 <input checked="" type="checkbox"/> 6:見積提出 <input checked="" type="checkbox"/> 7:キーマン面談 <input checked="" type="checkbox"/> 8:予算把握 <input checked="" type="checkbox"/> 9:初回訪問済				
受注確度	B有力	変更前受注確度			
受注予定日	2010年11月4日(木)	変更前受注予定日			
金額	1,050,000円	利益(率)		450,000円(42.9%)	
売上担当者	売上日(予定)	売上期間	売上金額	売上利益(率)	数量
PPC-III F2018 [2000-018] 鈴木 敬治	2010年11月4日(木)	1ヶ月	1,050,000円	450,000円(42.9%)	1
合計			1,050,000円	450,000円	

4. 売上実績を登録します。

※売上見込み情報として登録された内容がそのままコピーされた状態で表示されます。

5. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

登録が完了すると、「登録」ボタンから「参照」ボタンに変わり、登録した売上実績情報を参照することが可能です。

売上実績を自動で登録する

重要

- 「受注」状態の受注確度を選択して商談情報を保存すると自動登録されます。
- システム設定画面より、売上見込情報の自動転送機能が ON の場合に適用されます。

注意

- 自動登録されると売上見込欄はロックされます。

- 商談情報を登録します。受注確度は、受注の確度を選択して **保存** ボタンをクリックします。
⇒自動的に売上実績が作成されます。

■確認の方法

自動登録されると、案件情報の売上見込欄には **参照** ボタンが表示され、自動登録された売上実績を参照することが可能です。

※下記の図では、「受注」というキーワードが受注状態であると設定されており、保存後に売上実績データが作成されます。

商談進捗状況(自動更新)						
商談日	2010年1月16日(土)					
担当者	鈴木 敬治					
商談進捗度	<input type="checkbox"/> 1:注文書受領 <input type="checkbox"/> 2:口頭内示 <input type="checkbox"/> 3:最終見積合意 <input type="checkbox"/> 4:価格交渉中 <input checked="" type="checkbox"/> 5:提案書提出 <input checked="" type="checkbox"/> 6:見積提出 <input checked="" type="checkbox"/> 7:キーマン面談 <input checked="" type="checkbox"/> 8:予算把握 <input checked="" type="checkbox"/> 9:初回訪問済					
受注確度	○受注		変更前受注確度	B有力		
受注予定日	2010年5月1日(土)		変更前受注予定日	2009年11月30日(月)		
金額	1,068,000円		利益(率)	576,062円(53.9%)		
売上担当者	売上日(予定)	売上期間	売上金額	売上利益(率)	数量	
PPC-III F2005 [2000-005] 鈴木 敬治	2010年5月1日(土)	1ヶ月	900,000円	500,000円(55.6%)	1	参照
PPC-III F2014 鈴木 敬治	2010年5月1日(土)	1ヶ月	168,000円	76,062円(45.3%)	3	参照
合計			1,068,000円	576,062円		

補足

- 売上見込欄を修正するためには、自動登録した売上実績データを削除してください。なお、修正した後、売上実績データは手動にて登録する必要があります。
 - 手順
 - 修正したい案件情報を開き、**参照** ボタンをクリックして売上実績を開きます。
 - 売上実績を削除します。
 - 対象の商談情報を修正します。
 - 修正が完了しましたら、再度案件情報を開きます。**参照** ボタンが **登録** ボタンに変更されていますので、**登録** をクリックして売上実績を登録します。


8-2.案件情報を登録する

[8-2-1.案件情報を登録する](#)

[8-2-2.案件情報登録項目一覧](#)

8-2-1.案件情報を登録する

案件情報を登録します。

1. 左メニューから「案件を探す・知る」を選択します。
⇒「案件検索」画面が表示されます。
2. **新規案件情報登録** ボタンをクリックします。
⇒「新規登録」画面が表示されます。
3. 必要な項目を入力します。
※各項目は「[8-2-2.案件情報登録項目一覧](#)」を参照してください。
4. 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。

8-2-2.案件情報登録項目一覧

補足

- 項目名称はシステム設定画面から自由に変更可能なため、記載されている名称と異なる場合があります。また、貴社運用によって利用されていない項目、追加された項目があります。

1/2

項目	説明
案件情報	
案件名	<p>案件名テキストボックスに直接入力します。</p> <p>※予約語を利用して、固有の内容に置き換えることができます。</p> <p>※システム設定の設定により、初期値が設定されている場合があります。</p>
案件分類	プルダウンより案件分類名を選択します。
案件コード	案件コードに直接案件名を入力します。
[選択]発生日	<p>テキストボックスに発生日を直接入力してください。</p> <p>ボタンをクリックすると、【選択カレンダー】が表示されますので、発生日を選択してください。</p>
[選択]当社担当者	<p>担当者を選択します。自動的にログインユーザー名が表示されます。</p> <p>担当者名を選択します。選択方法は2つあります。</p> <p>①キーワード入力して表示された候補から選択 [参照]:「03.共通操作」-「3-13.入力候補機能を使う」</p> <p>② [選択]当社担当者 ボタンをクリックして選択 [参照]:「03.共通操作」-「3-9.顧客を選択する」</p>
[選択]メイン顧客名	<p>顧客名を選択します。選択方法は2つあります。</p> <p>①キーワード入力して表示された候補から選択 [参照]:「03.共通操作」-「3-13.入力候補機能を使う」</p> <p>② [選択]顧客名 ボタンをクリックして選択 [参照]:「03.共通操作」-「3-9.顧客を選択する」</p>
[選択]関連顧客名(1) [選択]関連顧客名(2) [選択]関連顧客名(3)	<p>関連する顧客名を選択します。選択方法は2つあります。</p> <p>①キーワード入力して表示された候補から選択 [参照]:「03.共通操作」-「3-13.入力候補機能を使う」</p> <p>② [選択]関連顧客名 ボタンをクリックして選択 [参照]:「03.共通操作」-「3-13.顧客を選択する」</p>

項目	説明
案件内容	
案件内容	具体的な案件の内容を入力します。テキスト形式とリッチテキスト形式のいずれかを選択し入力します。 [参照]:「 03.共通操作 」-「3-16.リッチテキスト形式で入力する」
引合要因	案件が発生した要因・情報を表す項目をチェックボックスより選択し、チェックを入れます。
引合詳細	案件が発生した要因・情報を具体的に入力します。テキスト形式とリッチテキスト形式のいずれかを選択し入力します。 [参照]:「 03.共通操作 」-「3-16.リッチテキスト形式で入力する」
受失注要因	受注・失注した要因をチェックボックスより選択します。
受失注詳細	テキスト形式とリッチテキスト形式のいずれかを選択し入力します。 [参照]:「 03.共通操作 」-「3-16.リッチテキスト形式で入力する」
添付ファイル	ファイルを添付します。 [参照]:「 03.共通操作 」-「3-15.ファイルを添付する」
PR 機種情報	※以下の項目は、顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報 Type-R をご利用の場合のみ表示されます。
	※新規作成時には表示されません。 提案している貴社製品(機器)を入力します。
ライバル情報	※以下の項目は、顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報 Type-R をご利用の場合のみ表示されます。
	※新規作成時には表示されません。 提案しているライバル情報(機器)を入力します。
詳細設定	
(自由項目)	貴社で追加された項目です。必要に応じて入力してください。
通知先	
[選択]通知先	この設定は、重要案件通知機能を利用するための設定です。登録する案件に対して商談情報が入力されると、セットされた社員に通知されます。 [参照]:「 02.トップページ 」-「2-2.通知情報について」 通知先を設定します。 [参照]:「 04.オプション設定 」-「4-7-2.重要案件通知の表示を設定する」 <input type="button" value="自分を追加"/> ボタンをクリックすると、自動的にログイン社員をセットします。 ※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。
商談進捗状況(自動更新)	
	最新の商談内容が自動表示されます。
詳細設定	
(自由項目)	貴社で追加された項目です。必要に応じて入力してください。

8-3.案件情報を一括登録する

[8-3-1.顧客検索画面から一括登録する](#)

[8-3-2.一括登録項目一覧](#)

[8-3-3.納入機器検索画面から一括登録する](#)

8-3-1.顧客検索画面から一括登録する

複数の顧客に対してまとめて案件情報を登録します。

重要

- ・ 案件情報一括登録を行うと、入力値に基づいた案件情報を顧客プロフィールごとに一括作成します。作成する際、顧客プロフィールごとの情報を引き継ぐ「予約語」を利用することができます。

1. 左メニューから「 顧客を探す・知る」を選択します。

⇒「顧客検索」画面が表示されます。

2. 一括登録する顧客プロフィールの条件を絞り込み、「**検索開始**」ボタンをクリックします。

⇒「検索結果」画面が表示されます。

3. 一括登録する顧客プロフィールをチェックします。

4. **☑チェックした情報▼** ボタンをクリックして、「案件情報一括登録」を選択します。

表示された顧客プロフィール全ての場合は、**検索結果すべて▼** ボタンから「案件情報一括登録」を選択します。

⇒「案件情報一括登録項目設定」画面が表示されます。

5. 必要な項目を入力します。

※各項目は「[8-3-2.一括登録項目一覧](#)」を参照してください。

6. 最後に、「**一括登録**」ボタンをクリックします。

対象の顧客プロフィールに対して案件情報が登録されます。


8-3-2.一括登録項目一覧

補足

- 項目名称はシステム設定画面から自由に変更可能なため、記載されている名称と異なる場合があります。また、貴社運用によって利用されていない項目、追加された項目があります。

1/2

項目	説明
案件情報一括登録項目設定	
作成方式	案件情報の作成種類を選択します。 ※納入機器情報から一括登録する場合に表示されます。
案件名	案件名をテキストボックスに直接入力します。 予約語を利用して、固有の内容に置き換えることができます。 ※システム設定の設定により、初期値が設定されている場合があります。
案件分類	プルダウンより案件分類名を選択します。
案件コード	テキストボックスに案件コードを直接入力してください。
[選択]発生日	テキストボックスに発生日を直接入力してください。 ボタンをクリックすると、【選択カレンダー】が表示されますので、発生日を選択してください。
[選択]当社担当者	担当者を選択します。自動的にログインユーザー名が表示されます。 選択方法は2つあります。 ①キーワード入力して表示された候補から選択 [参照]:「03.共通操作」-「3-13.入力候補機能を使う」 ② [選択]当社担当者 ボタンをクリックして選択 [参照]:「03.共通操作」-「3-8.社員を選択する」 ※納入機器情報から一括登録する場合、「顧客プロフィールの当社担当者をセットする」「納入機器情報の営業担当者をセットする」「(任意に)指定する」のいずれかを選択します。
[選択]関連顧客名(1)	関連する顧客名を選択します。選択方法は2つあります。
[選択]関連顧客名(2)	①キーワード入力して表示された候補から選択
[選択]関連顧客名(3)	[参照]:「03.共通操作」-「3-13.入力候補機能を使う」 ② [選択]関連顧客名 ボタンをクリックして選択 [参照]:「03.共通操作」-「3-9.顧客を選択する」
案件内容	
案件内容	具体的な案件の内容を入力します。テキスト形式とリッチテキスト形式のいずれかを選択し入力します。 [参照]:「03.共通操作」-「3-16.リッチテキスト形式で入力する」
引合要因	案件が発生した要因・情報を表す項目をチェックボックスより選択してチェックを入れます。
引合詳細	案件が発生した要因・情報を具体的に入力します。テキスト形式とリッチテキスト形式のいずれかを選択し入力します。 [参照]:「03.共通操作」-「3-16.リッチテキスト形式で入力する」

項目	説明
詳細設定	
(自由項目)	<p>ファイルを添付します。</p> <p>[参照]:「03.共通操作」-「3-15.ファイルを添付する」</p>
通知先	
[選択]通知先	<p>この設定は、重要案件通知機能を利用するための設定です。登録する案件に対して商談情報が入力されると、セットされた社員に通知されます。</p> <p>[参照]:「02.トップページ」-「2-2.通知情報について」</p> <p>通知先を設定します。</p> <p>[参照]:「04.オプション設定」-「4-7.重要顧客通知設定」</p> <p>自分を追加 ボタンをクリックすると、自動的にログイン社員をセットします。</p>
ターゲットリストに追加	
ターゲットリスト	<p>一括登録する案件をターゲットリストに追加することができます。をクリックしてターゲットリストを選択してください。</p>

8-3-3.納入機器検索画面から一括登録する


複数の納入機器に対してまとめて案件情報を登録します。

⚠ 注意

- この操作は、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。

🚫 重要

- 案件情報一括登録を行うと、入力値に基づいた案件情報を顧客プロフィールごと、もしくは納入機器ごとに一括作成します。
作成する際、顧客プロフィール・納入機器情報ごとの情報を引き継ぐ「予約語」を利用することができます。

- 左メニューから「 納入機器を調べる」を選択します。
⇒「納入機器検索」画面が表示されます。
- 一括登録する納入機器の条件を絞り込み、「**検索開始**」ボタンをクリックします。
⇒「検索結果」画面が表示されます。
- 一括登録する納入機器をチェックします。
- 「**☑️チェックした情報**▼」ボタンをクリックして「案件情報一括登録」を選択します。表示された納入機器全ての場合は、「**検索結果すべて**▼」ボタンから「案件情報一括登録」を選択します。
⇒「案件情報一括登録項目設定」画面が表示されます。
- 必要な項目を入力します。
※各項目は「[8-3-2.一括登録項目一覧](#)」を参照してください。
- 最後に、「**一括登録する**」ボタンをクリックします。
対象の納入機器に対して案件情報が登録されます。

✅ 補足

- 作成された案件情報と納入機器情報が自動的に関連付けられ、案件情報の「情報参照」-「納入機器情報参照」メニューから対象の納入機器情報を確認することができます。

8-4.案件情報を参照する

[8-4-1.案件情報を参照する](#)

[8-4-2.案件情報タブ一覧①](#)

[8-4-3.案件情報タブ一覧②](#)

[8-4-4.案件情報タブ一覧③](#)

8-4-1.案件情報を参照する

登録された案件情報を参照します。

1. 左メニューから「案件を探す・知る」を選択します。

⇒「案件検索」画面が表示されます。

2. 各タブメニューから参照する案件情報を絞り込みます。

「案件情報検索」の詳細については、「[03.共通操作](#)」-「3-1.検索する」を参照してください。

「部署別担当者別」「メイン顧客別」「案件分類別」「受失注別」「月別新規件数別」タブの詳細については「[8-4-2.案件情報タブ一覧①](#)」を参照してください。

「進捗集計」タブの詳細については、「[8-4-3.案件情報タブ一覧②](#)」「[進捗集計](#)」を参照してください。

「進捗表示」タブの詳細については、「[8-4-4.案件情報タブ一覧③](#)」「[進捗表示](#)」を参照してください。

「ターゲットリスト」の詳細については、「[16.その他](#)」-「16-6.ターゲットリスト」を参照してください。

「サクセス分析」の詳細については、「[10.分析](#)」-「10-4.サクセス分析」を参照してください。



案件情報検索 > 検索結果

検索件数: 132件の検索結果から1件 - 20件を表示しています。
検索条件: (当社担当者 = 相川 弘)かつ(受注予定日 >= '20XX/01/01'かつ<= '20XX/10/15')

案件名/案件分類/メイン顧客名	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	当社担当者部署/ 当社担当者	関連情報
<input checked="" type="checkbox"/> 赤木電機組立装置 組立装置 株式会社赤木電機 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	A:当確 20XX/10/3	11,555,500円 4,714,650円	営業部/営業1課 相川 弘	商談情報 進捗権

3. 参照する案件名を選択します。

⇒案件情報画面が表示されます。

サクセスアシストやサクセスナレッジについては、「[8-8-1.サクセスアシスト](#)」を参照してください。

補足

- 顧客名に閲覧制限がかかっており、「*****」と表示されている場合があります。

8-4-2.案件情報タブ一覧①

「部署別担当者別」「メイン顧客別」「案件分類別」「受失注別」「月別新規件数別」

案件を探す・知る GoodJob! ポイント: 13

株式会社Nコンサルティング 営業部/営業2課 斉藤 太郎

案件情報検索 / 部署別担当者別 / **メイン顧客別** / 案件分類別 / 受失注別 / 月別新規件数別 / 進捗集計 / 進捗表示 / サクセス分析

ターゲットリスト

案件情報検索 > メイン顧客別

新規案件情報登録

部署: [] 担当者: []

顧客検索

受注、失注扱いの案件を 表示する 表示しない

14件の検索結果から1件 - 14件 を表示しています。

メイン顧客名	合計金額
株式会社青木印刷(4)	2,700,000 円
株式会社赤木電機(2)	2,332,500 円
株式会社浅田不動産(1)	560,000 円
株式会社STWT(1)	0 円
株式会社Nコンサルティング(2)	251,110 円
株式会社遠藤システム(1)	3,200,000 円
株式会社木村不動産(1)	1,200,000 円
シマモト不動産株式会社(1)	1,200,000 円
株式会社高田工業(1)	500,000 円
寺島塗装株式会社(1)	3,950,000 円
花本工業株式会社(1)	256,500 円
高野エンジニアリング株式会社(1)	560,000 円

クリックすると、対象の案件情報一覧が表示されます。

番号	項目	説明
1	部署	表示したい案件情報の対象である当社担当者部署を絞り込みます。
	担当者	表示したい案件情報の対象である当社担当者を絞り込みます。
	顧客検索	メイン顧客別タブのみ表示されます。表示したい案件情報の顧客名を検索します。 左のプルダウンから顧客名かなの頭文字を選択するか、右のテキストボックスに「顧客名」「顧客名かな」のキーワードを入力して 顧客検索 ボタンをクリックします。 ※キーワードは単一指定です。
	受注、失注扱い案件	表示する案件情報の「受注」「失注」扱いの案件について絞り込みます。 <input checked="" type="radio"/> 表示する、 <input type="radio"/> 表示しないのいずれかを選択します。

補足

- システム設定画面より、一画面に表示する最大データ件数を変更することができます。(10~100)

8-4-3.案件情報タブ一覧②「進捗集計」

案件を探す・知る GoodJob! ポイント: 13
株式会社Nコンサルティング 営業部/営業2課 斉藤 太郎

案件情報検索 / 部署別担当者別 / メイン顧客別 / 案件分類別 / 受注注別 / 月別新規件数別 / 進捗集計 / 進捗表示 / サクセス分析

ターゲットリスト

案件情報検索 > 進捗集計 1

対象案件

部署	営業部/営業2課	担当者	斉藤 太郎
発生日	2011 年 6 月度 ~ 年 月度		
受注確度	<input type="checkbox"/> 受注 <input type="checkbox"/> A当確 <input type="checkbox"/> B:有力 <input type="checkbox"/> C:情報 <input type="checkbox"/> D:ネタ <input type="checkbox"/> 保留 <input type="checkbox"/> 失注 <input type="checkbox"/> 見切り <input type="checkbox"/> 未登録		
案件分類	<input type="checkbox"/> その他 <input type="checkbox"/> ハード <input type="checkbox"/> ソフト <input type="checkbox"/> 保守 <input type="checkbox"/> 未登録		

表示

集計対象案件数:8件

商談進捗度	件数	割合
1:注文書受領	4件	44.4%
2:内示	3件	33.3%
3:最終見積提出	2件	22.2%
4:価格交渉中	6件	66.7%
5:見積・提案書提出	1件	11.1%
6:仕様・条件確定	7件	77.8%
7:キーマン面談	3件	33.3%
8:担当者面談	4件	44.4%
9:情報収集	2件	22.2%

クリックすると対象の
案件情報一覧が表示されます。

集計対象案件数を 100%として、
該当する商談情報の件数割合をグラフ表示
されます。

番号	項目	説明
1	部署	表示したい顧客の声の対象である当社担当者部署を絞り込みます。
	担当者	表示したい顧客の声の対象である報告者あるいは当社担当者を絞り込みます。 「報告者」、「当社担当者」のいずれかを選択します。
	受注確度	対象の受注確度を選択します。
	案件分類	対象の案件分類を選択します。

8-4-4.案件情報タブ一覧③「進捗表示」

案件を探す・知る
GoodJob! ポイント: 20

株式会社N工業 営業部/営業1課 相川弘

案件情報検索
部署別担当者別
メイン顧客別
案件分類別
受失注別
月別新規件数別
進捗集計
進捗表示
サクセス分析

ターゲットリスト

案件情報検索 > 進捗表示
1

対象案件

部署	営業部/営業1課	担当者	相川弘
発生日	20XX年 5月 度 ~ 年 月 度		
受注確度	<input type="checkbox"/> O:受注 <input type="checkbox"/> A:当確 <input type="checkbox"/> B:有力 <input type="checkbox"/> C:情報 <input type="checkbox"/> D:ネタ <input type="checkbox"/> Y:保留 <input type="checkbox"/> Z:不明 <input type="checkbox"/> X:失注 <input type="checkbox"/> 未登録		
案件分類	<input type="checkbox"/> 洗浄装置 <input type="checkbox"/> フォーミング装置 <input type="checkbox"/> 組立装置 <input type="checkbox"/> 電機検査装置 <input type="checkbox"/> 非破壊検査装置 <input type="checkbox"/> 実装装置 <input type="checkbox"/> その他 <input type="checkbox"/> 未登録		
重要商談進捗度	<input type="checkbox"/> 重要商談進捗度の漏れている案件のみ		

表示


<< 最初へ < 前の10件 次の10件 >
2件の検索結果から1件 - 2件 を表示しています。

案件名/案件分類/顧客名	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	
赤木電機組立装置 株式会社赤木電機	A:当確 20XX/10/08	11,555,500円 4,714,650円	進捗推移参照
組立装置	1 2 3 4 5 6 7 8 9 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
佐賀電子 大型組み立て装置 株式会社佐賀電子	A:当確 20XX/10/06	35,000,000円 7,000,000円	進捗推移参照
組立装置	1 2 3 4 5 6 7 8 9 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		

番号	項目	説明
1	部署	表示したい顧客の声の対象である当社担当者部署を絞り込みます。
	担当者	表示したい顧客の声の対象である報告者あるいは当社担当者を絞り込みます。 「報告者」、「当社担当者」のいずれかを選択します。
	発生日	表示対象の発生日を選択します。
	受注確度	対象の受注確度を選択します。
	案件分類	対象の案件分類を選択します。
	重要商談進捗度	重要商談進捗度に指定された進捗度が未チェックである案件情報のみ表示させたい場合、チェックします。 「重要進捗度」とは、受注確度の条件を満たしていない進捗項目(重要商談進捗度の抜け漏れ)にアラートを表示する機能です。

8-5.案件情報を編集する

案件情報を編集します。

1. 左メニューから「案件を探す・知る」を選択します。
「案件検索」画面が表示されます。
2. 各タブメニューから編集する案件情報を絞り込みます。
3. 参照する案件情報を選択します。
案件情報画面が表示されます。
4. **編集** ボタンをクリックします。
⇒編集画面が表示されます。
5. 必要項目を編集して、最後に **保存** ボタンをクリックします。

✓ 補足

- ・ 複数の案件情報を一括で更新することができます。
[参照]: [03.共通操作](#) - 「3-3.一括更新する」

8-6.案件情報を削除する



案件情報を削除します。

重要

- ・ 対象の顧客プロフィールに関連する情報がある場合、関連付けが解除されます。あらかじめ情報のメンテナンスを行って下さい。
 - ・ 削除権限がない場合、「削除」ボタンは表示されません。
-

注意

- ・ 案件情報を削除すると、復旧することはできません。
-

1. 削除する案件情報を表示させます。
2.  ボタンをクリックします。
⇒「編集」画面が表示されます。
3.  ボタンをクリックします。

補足


- ・ 該当の案件に対して商談履歴の登録がある場合、案件情報を削除すると関連付けが解除されます。そのため、リンクをクリックしてもエラーが発生します。
削除する前に新しい案件を再度セットしてください。なお、関連付けは解除されますが、案件情報の案件名は保持しますので、検索やテキスト出力時に利用することができます。
- ・ 一括削除機能を利用して、一度に複数の案件情報を削除することができます。
[参照]: [「03.共通操作」](#)—「3-4.一括削除する」

8-7.案件情報を統合する

重複する案件情報を統合(マージ)します。

重要

- 統合とは、対象の2つのデータを1つのデータに集約する機能です。1つ1つの項目について、どちらの項目を反映させるか選択することができます。なお、関連する(紐付く)商談情報も自動的に統合されます。

- 左メニューから「案件を探す・知る」を選択します。
⇒「案件検索」画面が表示されます。
- 検索画面から重複する情報を検索します。
⇒「検索結果」画面が表示されます。
- 統合する2つの案件情報をチェックします。
- チェックした情報** ▼ ボタンをクリックし、「案件情報を統合する」を選択します。
⇒「案件情報統合フォーム」画面が表示されます。
- 右側の情報が統合後の情報となります。左側の情報は統合後に自動削除されます。 ボタンを使って各項目を整理します。

添付ファイル、PR機種情報、ライバル情報は全て自動的に移動します。

案件情報			
案件名*	2011/01 赤木電機 A329-111	→ 赤木電機ソフト保守	戻す
案件分類	ソフト	→ 保守	戻す
案件コード	A329-111	→	戻す
発生日*	2011/01/12	→ 2011/01/11	戻す
当社担当者*	営業部 斉藤 太郎	→ 営業部 斉藤 太郎	選択 戻す
メイン顧客名*	株式会社赤木電機(A)	→ 株式会社赤木電機(A)	選択 戻す
関連顧客名(1)		→	選択 削除 戻す
関連顧客名(2)		→	選択 削除 戻す
関連顧客名(3)		→	選択 削除 戻す

※左側の情報を反映したい場合は、 ボタンをクリックします

※左側の情報を反映した後、元の情報に戻したい場合は ボタンをクリックします

※直接入力することも可能です。

- ボタンをクリックして内容を保存します。

補足

- 添付ファイル、PR機種情報(※)、ライバル情報(※)は全てコピーされます。
※顧客創造日報 Type-R、顧客深耕日報 Type-R 製品のみ
- 2つ以上の統合は実施できません。
- 左右に表示されるデータを反対に変更することはできません。

8-8.便利な機能

8-8-1.サクセスアシスト

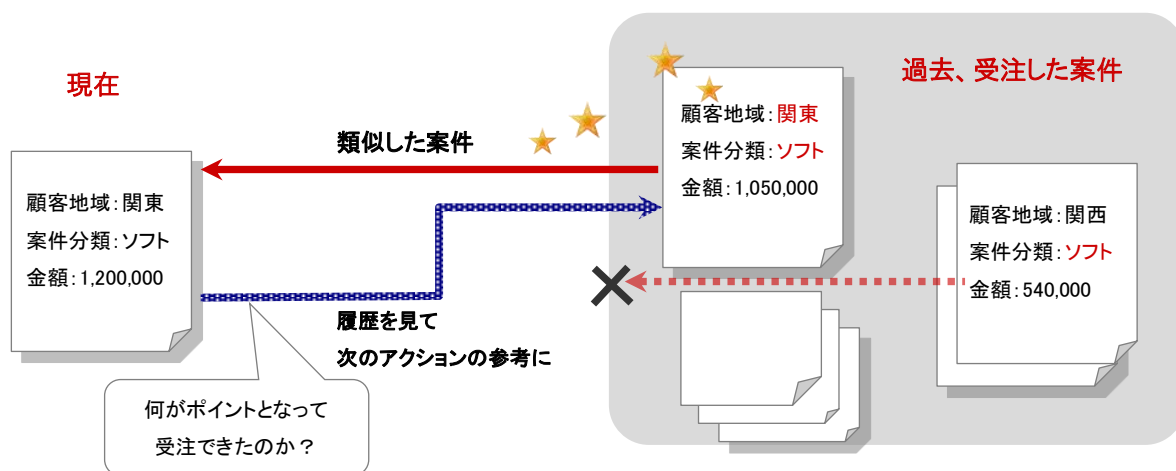
[サクセスアシストとは](#)

[サクセスアシスト表示内容と類似条件](#)

[類似度の計算例](#)

サクセスアシストとは

サクセスアシスト機能とは、類似した成功事例(受注案件)をピックアップする機能です。受注に至るまでのプロセスを疑似体験することで、進んでいる案件の営業活動に活かすことができます。



サクセスアシストは、選択された案件情報に対して類似度の高い順(上位 5 つ)に表示します。

案件情報		サクセスアシスト
案件名*	青木印刷 A329-111	クリックすると表示 この案件に類似する受注案件が表示されます。
案件分類	ソフト	
案件コード		
発生日*	2011年6月3日(金)	
最新訪問日	2011年6月30日(木) 担当者 斉藤 太郎	
次回予定日		
当社担当者*	営業部 斉藤 太郎	
メイン顧客名*	株式会社青木印刷(-)	
関連顧客名(1)		
関連顧客名(2)		
関連顧客名(3)		

案件情報		サクセスアシスト
案件名*	青木印刷 A329-111	シマモト不動産株式会社 A329-111 シマモト不動産株式会社 100% 価格 人脈 その他
案件分類	ソフト	株式会社木村不動産 A329-111 株式会社木村不動産 100% 人脈
案件コード		2011/01 赤木電機 A329-111 株式会社赤木電機 100% 価格 商品力
発生日*	2011年6月3日(金)	2011/01 YOKOGA A329-111 株式会社YOKOGA 100% 営業手腕
最新訪問日	2011年6月30日(木) 担当者 斉藤 太郎	
次回予定日		
当社担当者*	営業部 斉藤 太郎	
メイン顧客名*	株式会社青木印刷(-)	
関連顧客名(1)		
関連顧客名(2)		
関連顧客名(3)		

✓ 補足

- Sales Force Assistant 導入時は、アシスタントが自動的に類似案件を検索し、表示します。

案件情報		サクセスアシスト
案件名*	赤木電機組立装置	参考になりそうな案件情報が見つかりました。 <ul style="list-style-type: none"> 寺島塗装 設備一式(CH-01) 寺島塗装株式会社 100% 商品力 株式会社高田工業 20XX年買替株式会社高田工業 88.9% 商品力 その他 株式会社後藤出版 保守更新20XX株式会社後藤出版 85.7% 企画力 人脈 営業手腕 真転エンジニアリング株式会社 保守更新20XX株式会社 77% 商品力 その他 株式会社高田工業 保守更新株式会社高田工業 55.6% その他
案件分類	組立装置	
案件コード	AS-00020XX	
発生日*	20XX年8月1日(火)	
最新訪問日	20XX年9月19日(火) 担当者	
次回予定日		
当社担当者*	営業部/営業1課 相川 弘	
メイン顧客名*	株式会社赤木電機(A)	
関連顧客名(1)	林商事(A)	
関連顧客名(2)		
関連顧客名(3)		

案件内容	
案件内容	新規工場設立にあたり、製品部品をご提案させていただく。
引合要因	<input type="checkbox"/> 既存 <input checked="" type="checkbox"/> 紹介 <input type="checkbox"/> セミナー <input type="checkbox"/> DM
引合詳細	林商事佐藤専務様よりご紹介。

サクセスアシスト表示内容と類似条件

表示される内容と条件は以下のとおりです。

■サクセスアシストの表示内容

🏆 サクセス案件
受注案件の中でも優秀な案件
※サクセス条件を満たす案件にアイコンが表示されます。

高い

類似度

低い

サクセスアシスト

🏆 シマモト不動産株式会社 A329-111
シマモト不動産株式会社
100% 価格 人脈 その他

🏆 株式会社木村不動産 A329-111
株式会社木村不動産
95.8% 人脈

🏠 2011/01 赤木電機 A329-111
株式会社赤木電機
89% 価格 商品力

🏠 2011/01 YOKOGA A329-111
株式会社YOKOGA
87% 営業手腕

案件名。

顧客名

受注要因

クリックすると対象のサクセスナレッジ画面が表示されます。

■サクセスアシストの類似条件

サクセスアシストは、類似する条件を「顧客プロフィール」項目と「案件情報」項目から選択し、その項目の類似性の高い順に上位 5 案件を表示します。

条件項目

顧客プロフィール	案件情報
顧客地域	案件分類
企業業種	引合要因
引合要因	金額
資本金	(自由項目)
年商	
従業員数	
(自由項目)	

✓ 補足

- ・ 類似度が 30%以下の案件情報は、トップ 5 以内に入った場合でも表示されません。
- ・ 類似条件は、システム設定画面から設定します。詳細については、貴社のシステム管理者にご確認ください。

類似度の計算例

類似度の計算例は次のとおりです。類似項目は「顧客地域」「案件分類」「案件金額」を選択して、それぞれのウエイトを次のように決定しました。

類似条件	
顧客地域	ウエイト: 10
案件分類	ウエイト: 10
案件金額	ウエイト: 20

現在の案件

株式会社 青木印刷

顧客地域 : 関東
 案件分類: ソフト
 金額 : 1,200,000 円

類似計算

顧客地域: 10
 案件分類: 10
 金額: 20
 合計: **40**

過去の受注案件

株式会社 赤木電機

顧客地域 : 関東
 案件分類: ソフト
 金額 : 1,050,000 円

類似計算

顧客地域: 10
 案件分類: 10
 金額: 17.5
 合計: **37.5**

株式会社 木村不動産

顧客地域 : 関西
 案件分類: ソフト
 金額 : 3,100,000 円

類似計算

顧客地域: 0
 案件分類: 10
 金額: 7.74
 合計: **17.74**

$1050/1200 \times 20$

$1200/310 \times 20$

類似度 : 93.75%
 類似度が高い

類似度 : 44.35%
 類似度が低い

8-8-2.見積作成アシスト

[見積作成アシストとは](#)

[見積作成アシスト表示内容と類似条件](#)

重要

- ・ 見積共有管理を導入時のみご利用になれます。

見積作成アシストとは

見積をより簡単に作成するためのアシスト機能です。類似案件に紐づく見積書をピックアップし、その見積書を再利用することで見積書作成時間の短縮ができます。

また、類似案件の見積書を参照することで、顧客へ見積書を提出する際の参考資料としても活かせます

見積作成アシストは、選択された案件情報に対して類似度の高い順に(上位 5 件)見積書を表示します。

案件情報	サクセスアシスト
案件名* 真転エンジニアリング (ASP-1121) 201x/xx/xx	サクセスアシスト
案件分類 保守	参考になりそうな案件情報が見つかりました。
案件コード	赤木電機組立装置 株式会社赤木電機 66.9% 価格 人脈
発生日* 2013年10月7日(月)	横川システム、保守更新 株式会社横川システム 66.7% 価格
最新訪問日 2013年10月7日(月)	赤木電機 ソフト保守 株式会社赤木電機 66.7% 企画力 商品力
次回予定日	株式会社後藤出版 保守2012 株式会社後藤出版 66.7% 企画力 営業手腕
当社担当者* 営業部/営業2課 齊藤 太郎	株式会社高田工業 保守更新 株式会社高田工業 66.7% その他
メイン顧客名* 真転エンジニアリング株式会社(D)	見積作成アシスト
関連顧客名(1)	
関連顧客名(2)	
関連顧客名(3)	

クリックすると表示

案件情報	サクセスアシスト
案件名* 真転エンジニアリング (ASP-1121) 201x/xx/xx	サクセスアシスト
案件分類 保守	見積作成アシスト
案件コード	参考になりそうな情報が見つかりました。
発生日* 2013年10月7日(月)	赤木電機20131004 株式会社赤木電機 36.4% 2013/10/4
最新訪問日 2013年10月7日(月)	赤木電機(NIコロポ-30) 株式会社赤木電機 36.4% 2013/10/3
次回予定日	赤木電機、追加導入 株式会社赤木電機 36.4% 2013/10/2
当社担当者* 営業部/営業2課 齊藤 太郎	赤木テストセッター式 株式会社赤木電機 36.4% 2013/9/24
メイン顧客名* 真転エンジニアリング株式会社(D)	赤木電機システム 株式会社赤木電機 36.4% 2013/9/24
関連顧客名(1)	
関連顧客名(2)	
関連顧客名(3)	

類似案件に紐づく見積が表示されます。

補足

- ・ Sales Force Assistant 導入時は、アシスタントが自動的に類似案件を検索し、表示します。

見積作成アシスト表示内容と類似条件

表示される内容と条件は以下のとおりです。

■見積作成アシストの表示内容

サクセスアシスト
 見積作成アシスト
 参考になりそうな情報が見つかりました。

赤木電機20131004 株式会社赤木電機 95% 2013/10/4	件名
赤木電機 (A-245303) 見積書 株式会社赤木電機 61.2% 2013/10/8	顧客名
赤木電機 (製品A-123) 見積書 株式会社赤木電機 53.3% 2013/10/8	提出日
お見積りの件 株式会社赤木電機 53.3% 2013/10/8	
赤木電機 (ニコラボ-30) 株式会社赤木電機 53.3% 2013/10/3	

■見積作成アシストの類似条件

見積作成アシストは、類似する条件を「顧客プロフィール」項目と「案件情報」項目から選択し、その項目の類似性の高い順に上位 5 件を表示します。

条件項目

顧客プロフィール	案件情報
顧客地域	案件分類
企業業種	引合要因
引合要因	金額
資本金	(自由項目)
年商	
従業員数	
(自由項目)	

✓ 補足

- ・ 類似度が 30%以下の案件情報は、トップ 5 以内に入った場合でも表示されません。
- ・ 類似条件は、システム設定画面から設定します。詳細については、貴社のシステム管理者にご確認ください。
- ・ 類似条件の計算方法例については、前項「[類似度の計算例](#)」をご参照ください。

重要

見積作成アシストから選択した見積書をコピーした際は、案件情報に登録された顧客と案件情報を自動的にセットします。見積書をコピーする方法は4つあります。

- ・明細のみコピー→「顧客名」「案件情報」「明細」をコピーして作成します。
- ・すべてをコピー→当時の見積書マスタを利用して作成します。
- ・明細のみコピー(別フォーム)→合致する明細行のみ別フォームへコピーして作成します。
- ・すべてをコピー(最新設定へ変更)→合致する明細行とヘッダ部分をコピーして作成します。

※こちらはシステム設定にて見積フォームが更新された場合、表示します。

※「明細のみコピー((別フォームへ含む))」を選択した場合、担当者欄にはログインユーザーをセットします。

The screenshot displays a software interface for creating a quote. At the top, a navigation bar includes options like '編集', '印刷', '無効情報登録', '見積書印刷', 'リスト出力', 'コピーして作成', '更新履歴', 'メール通知', and '削除'. The main form is titled '赤木電機 (A-245300) 見積書'. It contains several sections: '提出日' (2013/10/08), '担当者' (営業部/営業1課 加川 友子), '見積番号' (201310080008), '顧客名' (株式会社赤木電機), '案件名' (赤木電機 (A-245300) 2013/08), '件名' (赤木電機 (A-245300) 見積書), and '納期' (別途打ち合わせ). Below this, there are more detailed fields for '提出日', '担当者', '顧客名', '案件名', '件名', '納期', '支払条件', '納入先', '見積期間', '販売店', '顧客税率', and '受注予定日'. A table at the bottom shows '項目', '数量', '単価', '金額(税別)', '金額(税込)', '税率', '消費税', '値引', '原価', '原価金額', '備考', and '顧客税率'. On the right side, there is a sidebar with a user profile icon and a list of recent quotes with their dates and rates.

8-8-3.サクセスナレッジ

[サクセスナレッジとは](#)
[サクセスナレッジを参照する](#)
[サクセスナレッジ一覧](#)

サクセスナレッジとは

受注した案件について、「受注金額」や「商談期間」だけでなく、「コンタクト効率」「訪問効率」など受注までの営業活動を分析する機能です。

サクセスナレッジの一覧には、成功事例となるサクセス条件と実際の値がメーターチャートによって表示されます。この案件のサクセス度合いを簡単に確認することができます。

なお、1つ1つのサクセスナレッジを元に、サクセス分析画面では、「どのような要因で受注しているのか」、「どのくらい受注に至るまでに手間がかかっているか」など様々な切り口から分析することが可能です。

サクセス分析の詳細については、「[10.分析](#)」-「10-4.サクセス分析」を参照してください。

サクセスナレッジを参照する

サクセスナレッジを参照します。



- ・ **サクセスナレッジ** ボタンは、**受注した案件のみ**表示されます。

1. 左メニューから「 案件を探す・知る」を選択します。
⇒「案件検索」画面が表示されます。
2. 対象の案件情報の条件を絞り込み、「**検索開始**」ボタンをクリックします。
⇒「検索結果」画面が表示されます。
3. 対象の案件情報を選択します。
⇒案件情報画面が表示されます。
4. **サクセスナレッジ** ボタンをクリックします。
⇒「サクセスナレッジ」画面が表示されます。

編集	閉じる	メール通知 ▼	サクセスナレッジ	ToDocxモ	情報登録	情報参照
案件情報						
案件名*	深田工業 ソフト一式A329-111		サクセスアシスト ×			
案件分類						
案件コード	A329-111					
発生日*	2011年9月28日(水)					

サクセスナレッジ一覧

[参照]:「[8-8-1.サクセスアシスト](#)」

クリックすると、
対象の案件情報が表示されます。

クリックすると、
対象案件の履歴が表示されます。

閉じる
メール通知 ▼
案件情報
情報参照

サクセスナレッジ

案件名* シマモト不動産株式会社 A929-111 サクセスアシスト ×

案件分類 ソフト

案件コード H82641

当社担当者* 営業部/営業2課 斉藤 太郎

メイン顧客名* シマモト不動産株式会社(-) ⊕

1 内容

<p>発生日* 2011年6月15日(水)</p> <p>受注予定日 2011年6月30日(木)</p> <p>金額 1,200,000 円</p> <p>関与人数 1 人</p> <p>コンタクト数 2 回</p> <p>コンタクト効率 600,000 円 / 回</p> <p>コンタクト時間</p> <p>引合要因 <input type="checkbox"/>既存 <input type="checkbox"/>紹介 <input type="checkbox"/>展示会 <input type="checkbox"/>ホームページ <input type="checkbox"/>広告</p> <p>受失注要因 <input checked="" type="checkbox"/>価格 <input checked="" type="checkbox"/>人脈 <input type="checkbox"/>商品力 <input type="checkbox"/>企画力 <input type="checkbox"/>営業手腕 <input checked="" type="checkbox"/>その他</p> <p>受失注詳細</p>	<p>商談期間 15 日</p> <p>利益(率) 1,000,000 円 (83.3 %)</p> <p>訪問数 2 回</p> <p>訪問効率 600,000 円 / 回</p> <p>訪問時間</p>
--	---

2

1/2

番号	項目	説明
1	サクセスマーター	<p>?マーク クリックすると、サクセス条件が表示されます。</p>
2	発生日	案件の発生日が表示されます。 ※案件情報項目「発生日」とリンクしています。
	受注予定日	案件の受注予定日が表示されます。 ※案件情報項目「受注予定日」とリンクしています。
	商談期間	受注までの商談期間が表示されます。 ※案件情報の「発生日」から「受注日」までをカウントします。

番号	項目	説明
2	金額	案件の金額が表示されます。 ※案件情報項目「金額」とリンクしています。
	利益(率)	案件の利益(率)が表示されます。 ※案件情報項目「利益(率)」とリンクしています。
	関与人数	その案件に関与した社員人数が表示されます。 ※対象商談情報の担当者の数をカウントします。
	コンタクト数	その案件に対するコンタクト数が表示されます。 ※予定、中止を除く実施の商談情報が集計対象です。 ※表示対象に「案件情報」を選択している場合に表示されます。
	訪問数	その案件に対する訪問件数が表示されます。 ※予定、中止を除く実施の商談情報(訪問件数にカウントする商談目的キーワードを選択)が集計対象です。 ※表示対象に「案件情報」を選択している場合に表示されます。
	コンタクト効率	1コンタクトあたりの受注金額が表示されます。 ※営業担当者が1コンタクトあたりどれだけ利益を生んでいるか確認でき、また受注までにどれだけ手間がかかっているのかを確認できます。
	訪問効率	1訪問あたりの受注金額が表示されます。 ※営業担当者が1訪問あたりどれだけ利益を生んでいるか確認でき、また受注までにどれだけ手間がかかっているのかを確認できます。
	コンタクト時間	受注までのコンタクト時間が表示されます。 ※予定、中止を除く実施の商談情報が集計対象です。
	訪問時間	受注までの訪問時間が表示されます。 ※予定、中止を除く実施の商談情報(訪問件数にカウントする商談目的キーワードを選択)が集計対象です。
	引合要因	案件の引合要因が表示されます。 ※案件情報項目「引合要因」とリンクしています。
	受失注要因	案件の受失注要因が表示されます。 ※案件情報項目「受失注要因」とリンクしています。
	受失注明細	案件の受失注明細が表示されます。 ※案件情報項目「受失注明細」とリンクしています。

8-8-4.サクセス通知

サクセス通知とは、受注した案件のうち優秀な結果で受注できた成功事例(サクセス案件)を通知する機能です。参考となるサクセス案件をタイムリーに共有することができます。

サクセス通知は、登録した商談情報がサクセス条件に合致すると指定された社員に通知されます。

通知はトップページ画面の右側からスライドして表示され、一定時間が経過すると非表示になります。但し、再びトップページを開くと通知される仕組みとなっています。

通知を消すためには、マウスをあわせ、サクセスナレッジを閲覧する、あるいは **×閉じる** ボタンをクリックしてください。(3日後に自動消去)



✓ 補足

- サクセス条件と通知対象の社員は、システム設定画面から設定します。詳細については、貴社のシステム管理者にご確認ください。
- サクセス通知は、サクセスナレッジを閲覧する、あるいは **×閉じる** ボタンをクリックしない限り、継続して表示されます。
- NI コラボ製品を同時にご利用の場合、NI コラボのポータル画面上にも表示されます。

8-8-5.受注確度の自動更新機能

受注確度の自動更新機能とは、商談進捗度に応じて受注確度が自動的に更新される機能です。この機能を利用することで、営業マンが意識せず進捗に応じた受注確度の管理が可能です。

重要

- この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設定が必要です。
- この機能を利用すると、以下の操作が制限されます。
 - 受注確度の編集
 - 商談進捗度の一括更新

例

【システム設定画面】

受注確度	進捗度				
	1	2	3	4	5
受注	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A:当確	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B:有力	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C:情報	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

「3:最終見積提出」をチェックすると自動的に受注確度が「当確」になる

商談進捗度	<input type="checkbox"/> 1:注文書受領	<input type="checkbox"/> 2:内示	<input checked="" type="checkbox"/> 3:最終見積提出
	<input checked="" type="checkbox"/> 4:価格交渉中	<input checked="" type="checkbox"/> 5:見積・提案書提出	
	<input checked="" type="checkbox"/> 6:仕様・条件確定	<input checked="" type="checkbox"/> 7:キーマン面談	<input checked="" type="checkbox"/> 8:担当者面談
	<input type="checkbox"/> 9:情報収集	<input type="checkbox"/> 10:その他	
受注確度	A:当確		変更前受注確度 未登録

「1:注文書受領」をチェックすると自動的に受注確度が「受注」になる。

商談進捗度	<input checked="" type="checkbox"/> 1:注文書受領	<input checked="" type="checkbox"/> 2:内示	<input checked="" type="checkbox"/> 3:最終見積提出
	<input checked="" type="checkbox"/> 4:価格交渉中	<input checked="" type="checkbox"/> 5:見積・提案書提出	
	<input checked="" type="checkbox"/> 6:仕様・条件確定	<input checked="" type="checkbox"/> 7:キーマン面談	<input checked="" type="checkbox"/> 8:担当者面談
	<input type="checkbox"/> 9:情報収集	<input type="checkbox"/> 10:その他	
受注確度	受注		変更前受注確度 未登録

○ 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)