

10.分析

目次

10-1.売上訪問対比	2
10-1-1.売上訪問対比について	2
10-1-2.売上訪問対比を参照する.....	3
10-2.先行管理	7
10-2-1.先行管理について.....	7
10-2-2.先行管理を参照する.....	9
10-3.予実績分析	14
10-3-1.予実績分析について.....	14
10-3-2.予実績分析を参照する.....	16
10-4.サクセス分析	20
10-4-1.サクセス分析とは.....	20
10-4-2.サクセス分析を参照する.....	21
10-4-3.サクセスポイントの計算例.....	24

10-1.売上訪問対比

10-1-1.売上訪問対比について

「売上訪問対比」は、部署・担当者または顧客別の予算情報をもとに、売上実績(金額・利益)データと対比させ、達成率や予実差額などの数値と共にデータ推移を一覧表示する機能です。

もう一つの特徴として、訪問件数(商談履歴件数)をカウントして月度ごとに表示します。訪問件数と売上実績の相関関係を導き出せるなど、様々な切り口から分析することが可能です。

また一覧表示に加えグラフ表示パターンをご用意しています。表示画面をそのままブラウザから印刷出力すれば今までの営業実績の報告書など、運用ひとつで一元的に管理することができます。



- ・ 案件情報と売上訪問対比の関係については、「08.案件管理」-「8-1.案件管理の全体図」を参照してください。

売上訪問対比 部署別担当者別												
表示対象: <input checked="" type="radio"/> 売上金額 <input type="radio"/> 売上利益 表示内容: <input type="checkbox"/> 累積表示 表示単位: 円												
基準月度: 20XX 年 4 月度 部署: 担当者: 条件保存												
部署別担当者別												
4件の検索結果から1												
順位	部署名	合計	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	1月
-	全社合計	売上予算 554,000,000	28,000,000	30,000,000	28,000,000	45,000,000	55,000,000	68,000,000	58,000,000	58,000,000	72,000,000	28,000,000
		売上実績 222,720,000	29,300,000	24,400,000	30,900,000	46,700,000	52,100,000	30,060,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000
		売上差額 ▲332,680,000	1,300,000	▲5,600,000	2,900,000	1,700,000	▲2,900,000	▲37,940,000	▲54,790,000	▲54,790,000	▲68,790,000	▲24,790,000
		達成率 40.20%	104.64%	81.33%	110.6%	103.8%	94.7%	44.2%	5.53%	5.53%	4.46%	11
	グラフ表示	訪問件数 1,481	255	235	240	269	252	215	-	-	-	-
1	営業部	売上予算 491,000,000	24,000,000	26,000,000	24,000,000	39,000,000	49,000,000	61,000,000	52,000,000	52,000,000	65,000,000	24,000,000
		売上実績 184,250,000	25,590,000	20,190,000	23,700,000	40,300,000	47,620,000	26,850,000	0	0	0	0
		売上差額 ▲306,750,000	1,590,000	▲5,810,000	▲300,000	1,300,000	▲1,380,000	▲34,150,000	▲52,000,000	▲52,000,000	▲65,000,000	▲24,000,000
		達成率 37.53%	106.62%	77.65%	98.75%	103.33%	97.18%	44.02%	0.00%	0.00%	0.00%	0
	グラフ表示	訪問件数 1,481	255	235	240	269	252	215	-	-	-	-
4	メンテナンス部	売上予算 63,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	6,000,000	6,000,000	7,000,000	6,000,000	6,000,000	7,000,000	4,000,000
		売上実績 48,560,000	3,710,000	4,210,000	7,290,000	6,400,000	4,480,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000
		売上差額 ▲14,440,000	▲290,000	210,000	3,290,000	400,000	1,520,000	▲3,790,000	▲2,790,000	▲2,790,000	▲1,790,000	▲790,000
		達成率 77.08%	92.75%	106.25%	182.25%	106.67%	74.67%	45.85%	53.5%	53.5%	45.86%	80

集計

【売上実績画面】

編集	閉じる	メール通知	情報登録	登録ターゲットリスト一覧
売上実績				
伝票番号	20XX09-19			
売上月*	20XX年9月15日(金)		売上期間*	1ヶ月
売上金額	11,880,000円		売上利益	3,816,000円
売上担当者*	営業部/営業1課 相川弘			
売上分類	通常売上			
顧客コード	777			
顧客名*	株式会社赤木電機(A)			
項目コード	111			



10-1-2.売上訪問対比を参照する

[売上訪問対比を参照する](#)

[売上訪問対比一覧](#)

[売上訪問対比グラフ一覧](#)

売上訪問対比を参照する

1. 左メニューから「売上訪問対比」を選択します。

⇒「売上訪問対比」画面が表示されます。

2. 表示形式を選択します。

※「部署別担当者別」「顧客別」「顧客ランク別」より選択します。

3. 必要に応じて表示条件を絞り込みます。

⇒対象が一覧表示されます。

※ ボタンをクリックすれば条件を保存します。次回から選択された内容を初期表示します。

※[参照]:「[売上訪問対比一覧](#)」

売上訪問対比一覧

クリックすると
昇順、降順に並び替えることができます。

表示されている条件を保存します。

クリックすると、グラフが表示されます。
「[売上訪問対比グラフ一覧](#)」

2 訪問対比		1 部署別担当者別												
表示対象:		表示内容: <input type="checkbox"/> 累積表示 表示単位: 円												
基準月度: 20XX 年 4 月度		部署: 担当者: <input type="button" value="条件保存"/>												
部署別担当者別		4件の検索結果から1件 - 4件を表示しています。												
3 部署名		合計	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	1月度	2月度	3月度
全社合計	売上予算	554,000,000	28,000,000	30,000,000	28,000,000	45,000,000	55,000,000	68,000,000	58,000,000	58,000,000	72,000,000	28,000,000	28,000,000	56,000,000
	売上実績	222,720,000	29,300,000	24,400,000	30,900,000	46,700,000	52,100,000	30,060,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000	
	売上差額	▲332,680,000	1,300,000	▲5,600,000	2,900,000	1,700,000	▲2,900,000	▲37,940,000	▲54,790,000	▲54,790,000	▲68,790,000	▲24,790,000	▲24,790,000	▲52,790,000
	達成率	40.20%	104.64%	81.33%	110.6%	103.8%	94.7%	44.2%	5.53%	5.53%	4.46%	11.46%	11.46%	5.79%
グラフ表示	訪問件数	1,481	255	235	240	269	252	215	-	-	-	-	-	
1 営業部	売上予算	491,000,000	24,000,000	26,000,000	24,000,000	39,000,000	49,000,000	61,000,000	52,000,000	52,000,000	65,000,000	24,000,000	24,000,000	51,000,000
	売上実績	184,250,000	25,590,000	20,190,000	23,700,000	40,300,000	47,620,000	26,850,000	0	0	0	0	0	
	売上差額	▲306,750,000	1,590,000	▲5,810,000	▲300,000	1,300,000	▲1,380,000	▲34,150,000	▲52,000,000	▲52,000,000	▲65,000,000	▲24,000,000	▲24,000,000	▲51,000,000
	達成率	37.53%	106.62%	77.65%	98.75%	103.33%	97.18%	44.02%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
グラフ表示	訪問件数	1,481	255	235	240	269	252	215	-	-	-	-	-	
4 シンテナンス部	売上予算	63,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	6,000,000	6,000,000	7,000,000	6,000,000	6,000,000	7,000,000	4,000,000	4,000,000	5,000,000
	売上実績	48,560,000	3,710,000	4,210,000	7,290,000	6,400,000	4,480,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000	3,210,000	
	売上差額	▲14,440,000	▲290,000	210,000	3,290,000	400,000	1,520,000	▲3,790,000	▲2,790,000	▲2,790,000	▲1,790,000	▲790,000	▲790,000	▲790,000
	達成率	77.08%	92.75%	105.25%	182.25%	106.67%	74.67%	45.98%	53.5%	53.5%	45.86%	80.25%	80.25%	63.8%
グラフ表示	訪問件数	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3 総務部	売上予算	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	売上実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	売上差額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	達成率	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
グラフ表示	訪問件数	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
4 製品調達部	売上予算	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	売上実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	売上差額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	達成率	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
グラフ表示	訪問件数	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

クリックすると、例えば部署別→担当者別→顧客別
のようにドリルダウン表示されます。

1/2

番号	項目	説明
1	表示	表示項目をプルダウンより選択します。「部署別担当者別」「顧客別」「顧客ランク別」より選択します。



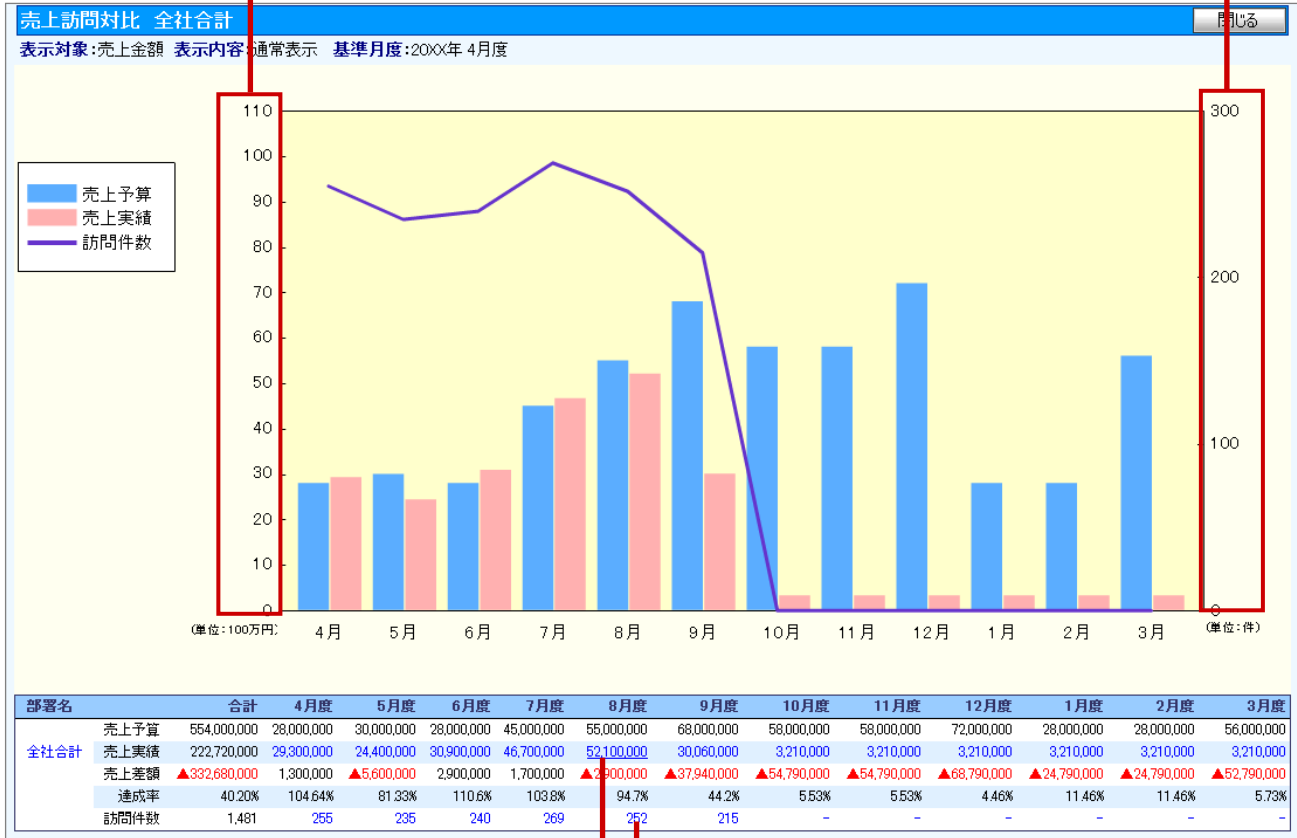
- システム設定画面より、一画面に表示する最大データ件数を変更することができます。(10~100)

番号	項目	説明	
2	表示対象	「 <input checked="" type="radio"/> 売上金額」または「 <input checked="" type="radio"/> 売上利益」のどちらかを選択します。	
	表示内容	一覧上で表示させる金額を「累計表示」するかどうかのチェックをします。	
	表示単位	表示させる単位を選択します。 最小単位からそれぞれ 1/1、1/1000、1/10000、1/100000 に再計算して表示されます。	
	基準月度	表示させる開始月度を選択します。 <input type="button" value="◀"/> <input type="button" value="▶"/> ボタンで切り替えも可能です。	
	部署/担当者	対象となる部署・担当者を選択します。 「顧客別」「顧客ランク別」を選択した場合に表示されます。	
		サブ担当者も含む	顧客のサブ担当に設定された顧客も含める場合、チェックを場合も条件に含める場合、チェックを入れます。
	ターゲットリスト	「表示順」において、「顧客別」を選択した場合に表示します。 <input type="button" value="⊞"/> ボタンより表示させたいターゲットリストを選択します。 <input type="button" value="✕"/> ボタンにて、選択したターゲットリストを削除します。	
	顧客検索	プルダウンより顧客名の頭文字を選択または、検索条件を入力して顧客を指定することができます。 単一指定により入力値を含む顧客が検索条件となります。 顧客名(かなを含む)が検索対象項目となります。	
<input type="button" value="条件保存"/> ボタン	表示されている条件を保存します。保存される条件は、「ソート順」も含まれます。 ※ボタンが表示されていない場合は、表示できる権限がありません。		
3	表示条件に合致するデータが表示されます。 上記「表示順」で選択をした項目順で、売上実績の合計金額の多い順に表示します。 表示されるデータは、 売上実績データ が集計対象となります。売上実績のない部署、担当者、顧客については表示されません。		
	売上予算	その月度に予算登録されたデータが表示されます。 「部署別担当者別」: 部署あるいは担当者別予算が反映されます。 「顧客別」「顧客ランク別」: 顧客別予算が反映されます。 [参照]: 11. 予算実績	
	売上実績	その月度に売上実績登録されたデータが表示されます。	
	売上差額	売上予算と売上実績の差額を表示されます。 予算未達成の場合、「▲差額」で赤字表示します。	
	達成率	売上予算に対する売上実績の達成率を自動計算して表示されます。 売上予算が未設定の場合は計算されません。 小数点以下第三位を四捨五入して表示します。	
	訪問件数	その月度に訪問した件数を表示されます。その月度に登録した商談情報で且つ「商談目的」項目において訪問件数にカウントする目的を選択した商談情報を1カウントとします。 訪問件数の自動表示の設定ではない場合、 <input type="button" value="訪問件数"/> ボタンをクリックします。	
	○月度	表示期間のプルダウンより変更が可能です。	
	売上比率	「顧客別」「顧客ランク」を選択した場合に表示されます。 全体に対する売上率が表示されます。	

売上訪問対比グラフ一覧

売上予算／売上実績

訪問件数



金額をクリックすると、該当の売上明細一覧が表示されます。
件数をクリックすると、該当の商談履歴一覧が表示されます。

10-2.先行管理

10-2-1.先行管理について



- 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 を導入しており、かつ利用権限がある場合のみ利用することができます。

「先行管理を分析する」は、案件に対して登録された受注見込み金額または売上見込み金額を一覧表示する機能です。どの案件が、いつ、いくらで受注(売上)できそうかを把握することが可能です。

「受注確度別」、「部署別担当者別」、「案件分類別」、「商品分類別」、「商品別」と表示基準と切り替えることができ、また「受注日基準」、「売上日基準」を指定することができるなど、いろいろな切り口からデータを分析することができます。

データ元のデータは常に最新が自動更新されますので、いつでも最新情報をキャッチすることができるとともに、埋没しがちなネタレベルの案件もこれでアプローチ漏れを防ぐことが可能です。

先行管理を分析する	受注確度順 [金額ベース]							表示項目: <input checked="" type="checkbox"/> 金額 <input checked="" type="checkbox"/> 件数 <input checked="" type="checkbox"/> 達成率		
表示期間: 6ヶ月	基準月: 20XX年9月	部署:	担当者:	条件保存				6件の情報を1件 - 6件 表示		
受注確度: 迄	案件分類:	表示単位: 円								
受注確率: 一時変更 使用しない	受注 = 100%, A:当確 = 100%, B:有力 = 100%, C:情報 = 100%, D:ネタ = 100%, 保留 = 100%, 未登録 = 100%									
受注確度順 [金額ベース]								小計	未定	合計
前年同月	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
予算情報	-	68,000,000	58,000,000	58,000,000	77,000,000	28,000,000	28,000,000	317,000,000	-	
O受注	金額 0	8,300,000	0	0	0	0	0	8,300,000	0	
	件数 0	2	0	0	0	0	0	2	0	
	達成率 -	12.21%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	2.62%	-	
A当確	金額 24,900,000	65,455,500	56,000,000	14,020,000	0	0	0	135,475,500	0	
	件数 3	7	4	2	0	0	0	13	0	
	達成率 -	108.46%	96.55%	24.17%	0.00%	0.00%	0.00%	45.36%	-	
B有力	金額 56,000,000	10,128,000	142,350,000	21,435,500	400,000	0	0	174,313,500	0	
	件数 4	3	10	4	1	0	0	18	0	
	達成率 -	123.36%	341.98%	61.13%	0.52%	0.00%	0.00%	100.34%	-	

【商談情報画面】

案件情報	
[選択] 案件名	赤木電機組立装置
商談進捗度	<input type="checkbox"/> 1:受注(書面必要) <input checked="" type="checkbox"/> 2:当確(口頭段階) <input checked="" type="checkbox"/> 3:決裁中/稟議中 <input checked="" type="checkbox"/> 4:購入先決定 <input checked="" type="checkbox"/> 5:品質・性能評価中 <input checked="" type="checkbox"/> 6:サンプル出荷済 <input checked="" type="checkbox"/> 7:サンプル製作 <input checked="" type="checkbox"/> 8:製品仕様収集 <input checked="" type="checkbox"/> 9:新規情報入手
受注確度	A:当確 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	メ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

重要

- ・ 閲覧制限のある集計データについて
閲覧制限のある顧客情報、予算情報、売上実績も集計対象として表示、計算されます。
ただし、閲覧制限のある顧客情報、予算情報、売上実績の詳細情報を参照することはできません。
 - ・ 合計金額の集計計算について
15桁以上の合計金額の計算については、下1桁の数値はプログラム上計算値として含みません。
 - ・ 閲覧権限のない顧客情報は、「*(アスタリスク)」で表示されます。
-

補足

- ・ 案件情報と「先行管理を分析する」機能の関係については、「[08.案件管理](#)」を参照してください。

10-2-2.先行管理を参照する

[先行管理を参照する](#)

[先行管理一覧](#)

[案件明細一覧](#)

[商談進捗推移一覧](#)

先行管理を参照する

1. 左メニューから「先行管理を分析する」を選択します。

⇒「先行管理を分析する」画面が表示されます。

2. 表示形式を選択します。

※「受注確度順」「部署別担当者別」「案件分類別」「商品分類別」「商品別」(金額ベース、利益ベースのいずれかを選択)より選択します。

3. 必要に応じて表示条件を絞り込みます。

⇒対象が一覧表示されます。

※ ボタンをクリックすれば条件を保存します。次回から選択された内容を初期表示します。

※先行管理一覧の詳細は「[先行管理一覧](#)」「[案件明細一覧](#)」「[商談進捗推移一覧](#)」を参照してください。

先行管理一覧

昨年の先行管理一覧が表示されます。

クリックすると、月度別/種類別の個別一覧が表示されます。

一覧上の表示/非表示を切り替えることができます。

一覧に表示されたデータをそのまま出力できます。

表示条件

1

2

3

4

確度	予定遅延	XX年9月度	10月度	11月度	12月度	XX年1月度	2月度	小計	未定
前年同月	-	-	-	-	-	-	-	-	-
予算情報	-	68,000,000	58,000,000	58,000,000	77,000,000	28,000,000	28,000,000	317,000,000	-
○受注	金額 0	8,300,000	0	0	0	0	0	8,300,000	0
	件数 0	2	0	0	0	0	0	2	0
	達成率 -	12.21%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	2.62%	-
A当確	金額 24,900,000	65,455,500	56,000,000	14,020,000	0	0	0	135,475,500	0
	件数 3	7	4	2	0	0	0	13	0
	達成率 -	108.46%	96.55%	24.17%	0.00%	0.00%	0.00%	45.36%	-
B有力	金額 56,000,000	10,128,000	142,350,000	21,435,500	400,000	0	0	174,313,500	0
	件数 4	3	10	4	1	0	0	18	0
	達成率 -	123.36%	341.98%	61.13%	0.52%	0.00%	0.00%	100.34%	-
C情報	金額 43,250,000	7,200,000	34,519,500	24,114,000	77,449,500	9,700,000	0	152,977,000	0
	件数 4	3	5	4	8	4	0	24	0
	達成率 -	133.95%	401.50%	102.71%	101.10%	34.64%	0.00%	148.60%	-
Dネタ	金額 65,484,000	6,300,000	18,305,000	51,060,000	110,764,000	62,875,000	68,000,000	317,304,000	0
	件数 6	1	2	5	7	5	2	22	0
	達成率 -	143.21%	433.06%	190.74%	244.94%	259.20%	242.86%	248.70%	-
Y保留	金額 0	0	30,000,000	12,000,000	0	0	0	42,000,000	0
	件数 0	0	1	1	0	0	0	2	0
	達成率 -	143.21%	484.78%	211.43%	244.94%	259.20%	242.86%	261.95%	-
合計金額	189,634,000	97,383,500	281,174,500	122,629,500	188,607,500	72,575,000	68,000,000	830,370,000	0
合計件数	17	16	22	16	16	9	2	81	0
達成率	-	143.21%	484.78%	211.43%	244.94%	259.20%	242.86%	261.95%	-

クリックすると、例えば部署別→担当者別→受注確度別→顧客/案件別のようにドリルダウン表示されます。

1/2

番号	項目	説明	
1	表示	表示項目をプルダウンより選択します。	
		受注確度順[金額ベース] 受注確度順[利益ベース]	受注確度順に受注予測(金額・利益/件数/達成率)を表示します。
		部署別担当者別[金額ベース] 部署別担当者別[利益ベース]	案件の担当部署別に受注予測(金額・利益/件数/達成率)を表示します。
		案件分類別[金額ベース] 案件分類別[利益ベース]	案件分類別に受注予測(金額・利益/件数/達成率)を表示します。
		商品分類別[金額ベース] 商品分類別[利益ベース]	商品分類別に受注予測(金額・利益/件数/数量/達成率)を表示します。
		商品別[金額ベース] 商品別[利益ベース]	商品別に受注予測(金額・利益/件数/数量/達成率)を表示します。 ※商品別の集計結果を表示するためには、「商品マスタ」の「商品コード1」を設定し、見込情報を登録する際に「商品コード」を入力する必要があります。

番号	項目	説明												
1	表示基準	<p>表示データの表示基準を選択します。「<input checked="" type="radio"/> 受注日基準」で表示するか、「<input checked="" type="radio"/> 売上日基準」のどちらかを選択します。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>受注日基準</th> <th>売上日基準</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>基準</td> <td>案件情報の受注予定日</td> <td>案件情報の売上見込情報の売上日</td> </tr> <tr> <td>金額</td> <td>案件情報の金額</td> <td>案件情報の売上見込情報の売上金額</td> </tr> <tr> <td>件数</td> <td>案件情報の件数</td> <td>案件情報の売上見込情報の件数</td> </tr> </tbody> </table> <p>[参照]:「08.案件管理」</p> <p>※システム設定によって、「受注日基準」「売上日基準」のいずれかに設定されている場合があります。</p> <p>※「商品分類別」「商品別」で表示させる場合は、「売上日基準」のみ選択可能。</p>		受注日基準	売上日基準	基準	案件情報の受注予定日	案件情報の売上見込情報の売上日	金額	案件情報の金額	案件情報の売上見込情報の売上金額	件数	案件情報の件数	案件情報の売上見込情報の件数
			受注日基準	売上日基準										
基準	案件情報の受注予定日	案件情報の売上見込情報の売上日												
金額	案件情報の金額	案件情報の売上見込情報の売上金額												
件数	案件情報の件数	案件情報の売上見込情報の件数												
2	テキスト出力	<p>一覧に表示されたデータをテキスト出力することができます。</p> <p>※このボタンは、「テキスト出力」の権限がある社員のみ表示されます。</p>												
3	条件に合致する一覧が表示されます。													
	表示期間	基準月度より何ヶ月表示するか選択します。												
	基準月度	表示させる開始月度を選択します。 < > ボタンで切り替えも可能です。												
	部署/担当者	<p>対象となる部署・担当者を選択します。</p> <p>※表示順が「部署別担当者別」(金額/利益)の場合は選択項目に表示されません。</p>												
	受注確度	<p>表示対象となる受注確度を選択します。</p> <p>「迄」を設定すると、選択したキーワードより上方に設定されている受注確度が表示対象となります。</p>												
	案件分類	表示対象となる案件分類を選択します。												
	表示単位	<p>表示させる単位を選択します。</p> <p>最小単位からそれぞれ 1/1、1/1000、1/10000、1/100000 に再計算して表示されます</p>												
	受注確率	<p>受注確率によって、表示させる金額を変更することができます。</p> <p>[参照]:「受注確率について」</p>												
	<input type="button" value="条件保存"/> ボタン	<p>表示されている条件を保存します。</p> <p>※ボタンが表示されていない場合は、表示できる権限がありません。</p>												
	商品分類	<p>表示対象となる商品分類を選択し、<input type="button" value="表示"/> ボタンをクリックします。</p> <p>※表示順が「商品分類別」(金額/利益)、「商品別」(金額/利益)の場合に選択項目として表示されます。</p>												
商品名	<p>表示対象となる商品名を入力します。入力された文字を含む商品名を表示します。</p> <p>※表示順が「商品別」(金額/利益)の場合に選択項目として表示されます。</p>													
商品コード	<p>表示対象となる商品コードを入力します。</p> <p>入力された文字を含む商品コードを検索して表示します。</p>													
4	前年同月	<p>前年同月を表示する場合に、<input type="button" value="データを取得する"/> ボタンをクリックします。</p> <p>※システム設定画面より前年同月データを「常に表示する」または「常に非表示」に設定されている場合、ボタンは表示されません。</p>												
	予定遅延	<p>【受注日基準】</p> <p>「基準月度」を過ぎても「受注」状態となっていない受注見込金額</p> <p>【売上日基準】</p> <p>「基準月度」を過ぎても「受注」状態となっていない売上見込み金額。</p>												
	小計	表示期間の合計が表示されます。												
	未定	受注予定日又は売上予定日が「空白」の金額が表示されます。												
	合計	表示期間の「予定遅延」「未定」を含んだ合計が表示されます。												

案件明細一覧

クリックすると
 月度別/種類別の個別一覧が表示されます。

先行管理を分析する 受注確度順 [金額ベース] 受注日基準 ● 売上日基準 ?

表示期間: 6ヶ月 基準月度: 20XX年9月 部署: 担当者: 条件保存

案件分類: 表示単位: 円

1 度順 [金額ベース] > A:当確 表示項目: 金額 件数 16件の情報を1件-16件 表示

顧客[案件]	予定遅延	XX年9月度	10月度	11月度	12月度	XX年1月度	2月度	小計	未定	合計	商談進捗度	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
株式会社 宇部機械 [宇部機械 フォーミング装置]	金額 9,000,000 件数 1	0	0	0	0	0	0	0	0	9,000,000	進捗推移	<input type="checkbox"/>	■	■	■	■	■	■	■	■	■
株式会社 北方製作所 [北方製作所 洗浄装置PX]	金額 8,000,000 件数 1	0	0	0	0	0	0	0	0	8,000,000	進捗推移	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	■	■	■	■	■	■	■
株式会社 赤木電機 [赤木電機組立装置]	金額 7,900,000 件数 1	0	0	0	0	0	0	0	0	7,900,000	進捗推移	<input type="checkbox"/>	■	■	■	■	■	■	■	■	■
株式会社 イーテクノサイエンス [株式会社イーテクノサイエンス]	金額 11,555,500 件数 0	11,555,500	0	0	0	0	0	11,555,500	1	11,555,500	進捗推移	<input type="checkbox"/>	■	■	■	■	■	■	■	■	■
株式会社 ブルート [電圧検査GPE]	金額 3,500,000 件数 0	0	0	0	0	0	0	3,500,000	0	3,500,000	進捗推移	<input type="checkbox"/>	■	■	■	■	■	■	■	■	■
株式会社 朝倉電子 [朝倉電子 フォーミング装置]	金額 16,000,000 件数 0	0	0	0	0	0	0	0	0	16,000,000	進捗推移	<input type="checkbox"/>	■	■	■	■	■	■	■	■	■
ウロツテック [自動組立装置]	金額 7,700,000 件数 0	0	0	0	0	0	0	0	0	7,700,000	進捗推移	<input type="checkbox"/>	■	■	■	■	■	■	■	■	■
株式会社 飯島産業 [飯島産業 洗浄装置]	金額 20,000,000 件数 0	0	0	0	0	0	0	0	0	20,000,000	進捗推移	<input type="checkbox"/>	■	■	■	■	■	■	■	■	■
株式会社 ドーム電子 [ドーム電子 検査装置]	金額 5,500,000 件数 0	0	0	0	0	0	0	0	0	5,500,000	進捗推移	<input type="checkbox"/>	■	■	■	■	■	■	■	■	■
株式会社 大森システムズ [制御用 検出装置]	金額 30,000,000 件数 0	0	30,000,000	0	0	0	0	0	0	30,000,000	進捗推移	<input type="checkbox"/>	■	■	■	■	■	■	■	■	■
株式会社 河内エレクトロニクス [電機検査装置]	金額 3,000,000 件数 0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,000,000	進捗推移	<input type="checkbox"/>	■	■	■	■	■	■	■	■	■
株式会社 佐賀電子 [佐賀電子 大型組み立て装置]	金額 10,000,000 件数 0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000,000	進捗推移	<input type="checkbox"/>	■	■	■	■	■	■	■	■	■

2 商談進捗度 1 2 3 4 5 6 7 8 9 顧客[案件]

株式会社 宇部機械 [宇部機械 フォーミング装置]

株式会社 北方製作所 [北方製作所 洗浄装置PX]

株式会社 赤木電機 [赤木電機組立装置]

株式会社 イーテクノサイエンス [株式会社イーテクノサイエンス]

株式会社 ブルート [電圧検査GPE]

クリックすると、顧客プロフィールまたは案件情報が表示されます。

番号	項目	説明
1	顧客[案件]	<ul style="list-style-type: none"> 「受注日基準」の場合 選択した受注確度に合致する案件情報の顧客名と案件名が表示されます。 「売上日基準」の場合 選択した受注確度に合致する売上見込情報の顧客名と案件名が表示されます。
2	商談進捗度	その案件で登録された直近の商談情報の「商談進捗度」が表示されます。
		<input type="checkbox"/> 商談進捗度にチェックが入っていないことを表します。
		<input checked="" type="checkbox"/> 商談進捗度にチェックが入っていることを表します。
		重要商談進捗度に指定された進捗度が、未チェックである場合に表示します。 ● ^x のある案件は背景が赤帯になります。 「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。

商談進捗推移一覧

前項の案件情報一覧より **進捗推移** ボタンをクリックすると、案件進捗推移を確認することができます。

クリックすると、その案件の
商談履歴が一覧表示されます。

クリックすると、
表示する商談履歴の商談パターン(商談フォーム)を
選択することができます。

履歴参照 閉る

商談進捗推移: 表示対象選択▼

2011 全て

『赤木電機組立装置』に関連する商談履歴

11件の該当文書を1件 - 11件 表示
 < 最初へ < 前の20件 次の20件 >

商談日	担当者	商談目的...	受注確度...	1	2	3	4	5	6	7	8	9
◎ 20xx年9月19日(火)	相川弘	案件商談	A:当確	<input 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"/>
◎ 20xx年9月4日(月)	相川弘	案件商談/TEL	A:当確	<input 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"/>
◎ 20xx年8月21日(月)	相川弘	案件商談	A:当確	<input 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"/>
◎ 20xx年7月31日(月)	相川弘	案件商談	B:有力	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
◎ 20xx年7月24日(月)	相川弘	TEL	A:当確	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
◎ 20xx年7月18日(火)	相川弘	案件商談	C:情報	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
◎ 20xx年6月28日(水)	相川弘	案件商談	C:情報	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
◎ 20xx年6月18日(日)	相川弘	案件商談	C:情報	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
◎ 20xx年6月5日(月)	相川弘	案件商談	C:情報	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
◎ 20xx年5月29日(月)	相川弘	案件商談	未登録	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
◎ 20xx年5月20日(土)	相川弘	TEL	未登録	<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 checked="" type="checkbox"/>

11件の該当文書を1件 - 11件 表示
 < 最初へ < 前の20件 次の20件 >

ソフト(追加注文)の進捗度
 1:注文書受領, 2:内示, 3:最終見積提出, 4:価格交渉中, 5:見積・提案書提出, 6:仕様・条件確定, 7:キーマン面談, 8:担当者面談, 9:情報収集

◎ ...計画・予定で実績 ○ ...計画・予定なしで実績 ✕ ...中止

クリックすると、商談情報が表示されます。

□: 商談進捗度にチェックが入っていないことを表します。

■: 商談進捗度にチェックが入っていることを表します。

10-3.予実績分析

10-3-1.予実績分析について



- 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 を導入しており、かつ利用権限がある場合のみ利用することができます。

「予実績をみる」は、部署・担当者の予算情報とともに、案件の受注見込金額および受注済みの売上実績データを一覧表示する機能です。見込み金額も確度順に表示することができ、受注確度に応じて受注確率を設定することで、より正確な見込み金額を把握することも可能です。

前年同月対比も可能ですので、昨年対比まで行なうことができます。

【例：操作日が9月度の場合】

受注確度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	1月度	2月度	3月度	合計
前年同月	データを取得する	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
予算情報	1,900,000	3,100,000	4,050,000	2,982,000	2,030,000	3,502,000	2,950,000	2,500,000	4,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	38,014,000
売上実績	1,874,000	2,630,000	1,235,000	3,422,200	1,412,000	-	-	-	-	-	-	-	10,573,200
差額	▲26,000	▲470,000	▲2,815,000	440,200	▲618,000	-	-	-	-	-	-	-	▲27,440,800
達成率	98.63%	84.84%	30.49%	114.76%	69.56%	-	-	-	-	-	-	-	27.81%
受注	-	-	-	-	-	2,105,000	195,300	557,300	195,300	195,300	195,300	195,300	3,638,800
受注迄差額	-	-	-	-	-	▲1,397,000	▲2,754,700	▲1,942,700	▲4,304,700	▲3,304,700	▲3,304,700	▲3,304,700	▲23,802,000
受注迄達成率	-	-	-	-	-	60.11%	6.62%	22.29%	4.34%	5.58%	5.58%	5.58%	37.39%
A当確	-	-	-	-	-	1,065,200	265,320	0	0	0	0	0	1,330,520
A当確迄差額	-	-	-	-	-	▲331,800	▲2,489,380	▲1,942,700	▲4,304,700	▲3,304,700	▲3,304,700	▲3,304,700	▲22,471,480
A当確迄達成率	-	-	-	-	-	90.53%	15.61%	22.29%	4.34%	5.58%	5.58%	5.58%	40.89%
B有力	-	-	-	-	-	620,000	3,650,000	2,500,000	0	0	0	0	6,770,000
B有力迄差額	-	-	-	-	-	288,200	1,160,620	557,300	▲4,304,700	▲3,304,700	▲3,304,700	▲3,304,700	▲15,701,480
B有力迄達成率	-	-	-	-	-	108.23%	139.34%	122.29%	4.34%	5.58%	5.58%	5.58%	58.70%



【売上実績画面】

編集	閉じる	メール通知	情報登録	登録データの一覧
売上実績				
伝票番号	20008-19			
売上日*	2000年8月15日(金)			売上期間* 1ヶ月
売上金額	11,890,000円			売上利益 3,816,000円
売上担当者*	営業部/営業1課 相川弘			
売上分類	通常売上			
顧客コード	777			
顧客名*	株式会社赤木電機(A)			
項目コード	111			

【商談情報画面】

案件情報				
[選択] 案件名 赤木電機組立装置				
商談進捗度 <input type="checkbox"/> 1 受注(書面必要) <input checked="" type="checkbox"/> 2 当確(口頭段階) <input checked="" type="checkbox"/> 3 発中/発議中 <input checked="" type="checkbox"/> 4 購入先決定				
<input checked="" type="checkbox"/> 5 品質・性能評価中 <input checked="" type="checkbox"/> 6 サンプル出荷済 <input checked="" type="checkbox"/> 7 サンプル製作				
<input checked="" type="checkbox"/> 8 製品仕様収集 <input checked="" type="checkbox"/> 9 新規情報入手				
受注確度	A当確		変更前受注確度	B有力
[選択] 受注予定日	2000/09/29		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
[選択] 項目名	組立装置EXSTAR 700	項目コード	EXS-700	数量
相川弘	2000/11/02	1ヶ月	8,435,500円	2,530,650円
[選択] 項目名	メンテナンス保守料金(5年分)	項目コード	MT01	
内田 俊介	2000/11/02	60ヶ月	52,000円	36,400円
明細行追加	合計		11,555,500円	4,714,650円

重要

- ・ 閲覧制限のある集計データについて
閲覧制限のある顧客情報、予算情報、売上実績も集計対象として表示、計算されます。
ただし、閲覧制限のある顧客情報、予算情報、売上実績の詳細情報を参照することはできません。
 - ・ 合計金額の集計計算について
15桁以上の合計金額の計算については、下1桁の数値はプログラム上計算値として含みません。
 - ・ 閲覧権限のない顧客情報は、「*(アスタリスク)」で表示されます。
-

補足

- ・ 案件情報と「予実績分析」機能の関係については、[「08.案件管理」](#)を参照してください。

10-3-2.予実績分析を参照する

[予実績分析を参照する](#)

[予実績分析一覧](#)

[予実績分析グラフ一覧](#)

予実績分析を参照する

1. 左メニューから「予実績分析」を選択します。
⇒「予実績分析」画面が表示されます。
2. 必要に応じて表示条件を絞り込みます。
⇒対象が一覧表示されます。
※ ボタンをクリックすれば条件を保存します。次回から選択された内容を初期表示します。
※画面の詳細は「[予実績分析一覧](#)」を参照してください。

予実績分析一覧

表示条件

表示されている条件を保存します。

1

予実績分析

表示形式: 表 グラフ 表示対象: 売上金額 売上利益 表示内容: 累積表示 表示単位: 円

表示期間: 月 基準月度: 2011 年 4 月度 部署: 営業部/営業2課 担当者:

受注確度: C:情報 迄

受注確率: 受注 = 100%, A:当確 = 100%, B:有力 = 100%, C:情報 = 100%, D:ネタ = 100%, 保留 = 100%, 未登録 = 100%

予実績分析

4件の検索結果から1件 - 4件を表示しています。

受注確度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	1月度	2月度	3月度
前年同月	データ取得する	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
予算情報	1,900,000	3,100,000	4,050,000	2,982,000	2,080,000	3,502,000	2,950,000	2,500,000	4,500,000	3,500,000	3,500,000	38,014,000
売上実績	1,874,000	2,630,000	1,235,000	3,422,200	1,412,000	-	-	-	-	-	-	10,573,200
差額	▲26,000	▲470,000	▲2,815,000	440,200	▲618,000	-	-	-	-	-	-	▲27,440,800
達成率	98.63%	84.84%	30.49%	114.76%	69.56%	-	-	-	-	-	-	27.81%
受注	-	-	-	-	-	2,105,000	195,300	557,300	195,300	195,300	195,300	3,638,800
受注迄差額	-	-	-	-	-	▲1,397,000	▲2,754,700	▲1,942,700	▲4,304,700	▲3,304,700	▲3,304,700	▲23,802,000
受注迄達成率	-	-	-	-	-	60.11%	6.62%	22.29%	4.34%	5.58%	5.58%	37.39%
A:当確	-	-	-	-	-	1,065,200	265,320	0	0	0	0	1,330,520
A:当確迄差額	-	-	-	-	-	▲331,800	▲2,489,380	▲1,942,700	▲4,304,700	▲3,304,700	▲3,304,700	▲22,471,480
A:当確迄達成率	-	-	-	-	-	90.53%	15.61%	22.29%	4.34%	5.58%	5.58%	40.89%
B:有力	-	-	-	-	-	620,000	3,650,000	2,500,000	0	0	0	6,770,000
B:有力迄差額	-	-	-	-	-	288,200	1,160,620	557,300	▲4,304,700	▲3,304,700	▲3,304,700	▲15,701,480
B:有力迄達成率	-	-	-	-	-	108.23%	139.34%	122.29%	4.34%	5.58%	5.58%	58.70%
C:情報	-	-	-	-	-	0	0	365,000	2,925,000	365,000	365,000	4,365,000
C:情報迄差額	-	-	-	-	-	288,200	1,160,620	922,300	▲1,379,700	▲2,939,700	▲2,939,700	▲11,316,480
C:情報迄達成率	-	-	-	-	-	108.23%	139.34%	136.89%	69.34%	16.01%	16.01%	70.23%
合計	1,874,000	2,630,000	1,235,000	3,422,200	1,412,000	3,790,200	4,110,620	3,422,300	3,120,300	560,300	560,300	26,697,520

4件の検索結果から1件 - 4件を表示しています。


2

クリックすると、
該当の売上実績一覧が表示されます。

クリックすると、その年度の社員別グラフが表示されます。
「[予実績分析グラフ一覧](#)」

受注確度をクリックすると、
該当の案件一覧が表示されます。

番号	項目	説明
1	表示形式	「 <input checked="" type="radio"/> 表(一覧表)」または「 <input type="radio"/> グラフ(棒グラフ)」のどちらかを選択します。
	表示対象	「 <input checked="" type="radio"/> 売上金額」または「 <input type="radio"/> 売上利益」のどちらかを選択します。
	表示内容	一覧上で表示させる金額を「累積表示」するかどうかのチェックをします。
	表示単位	表示させる単位を選択します。 最小単位からそれぞれ 1/1、1/1000、1/10000、1/100000 に再計算して表示されます。
	表示期間	表示させる単位を選択します。「月」または「四半期」、「半期」より選択します。
	基準月度	表示させる開始月度を選択します。 < > ボタンで切り替えも可能です。
	部署/担当者	対象となる部署・担当者を選択します。
	受注確度	表示させる受注確度と形式を選択します。 ※「迄」を設定した場合、選択したキーワードより上に設定されている受注確度が表示対象となります。
	受注確率	受注確率によって、表示させる金額を変更することができます。
	<input type="button" value="条件保存"/> ボタン	表示されている条件を保存します。保存される条件は、「ソート順」も含まれます。 ※ボタンが表示されていない場合は、表示できる権限がありません。

番号	項目	説明
2		条件に合致する一覧が表示されます。  アイコンをクリックすると、該当月度の担当者別グラフを表示します。 ※担当者が100名以上存在する場合は、エラー表示されます。条件を再設定してください。
	前年同月	前年同月を表示する場合に、 データを取得する ボタンをクリックします。 ※システム設定画面より前年同月データを「常に表示する」または「常に非表示」に設定されている場合、ボタンは表示されません。
	予算情報	その月度に予算登録されたデータが表示されます。 「部署別担当者別」: 部署あるいは担当者別予算が反映されます。 「顧客別」「顧客ランク別」: 顧客別予算が反映されます。 [参照]: 「11.予算実績」-「11-1.予算情報について」
	売上実績	その月度に売上実績登録されたデータが表示されます。(自動登録・手動登録) 売上実績は、 ログイン月度より過去の月度が対象 となります。 [参照]: 「11.予算実績」-「11-2.売上実績について」 <例>ログイン日: 2007/09/01 月度締め日: 月末 ⇒8月度分迄が表示され、9月度以降は「-」と表示されます。 「売上実績」名を選択すると、表示されている条件での売上実績一覧を表示します。
	差額	予算情報と売上実績の差額が表示されます。 予算未達成の場合、「▲差額」で赤字表示します。
	達成率	予算情報と売上実績(売上見込)の達成率が表示されます。
	受注確度	売上見込み金額を受注確度別に表示されます。 表示されるデータは、 ログイン月度以降の月度が対象 となります。
	〇〇迄差額 〇〇のみ差額	予算情報と各受注確度別の売上金額(予定)の差額が表示されます。 予算未達成の場合、「▲差額」で赤字表示されます。
	〇〇迄達成率 〇〇のみ達成率	予算情報と各受注確度別の売上金額(予定)の達成率が表示されます。

補足

受注確率について

「先行管理を分析する」や「予算実績分析」では、受注確度によって受注確率(%)を設定し、その割合に乗じて受注金額(利益)に反映させて表示することができます。提案中の案件について見込み状況に合わせた受注見込金額を把握することが可能となります。

初期値は、システム設定で設定された確率(%)が表示され、「一時変更」と「使用しない」パターンを利用することができます。

受注確度	受注確率	適用前	適用後
受注	100%	1,500,000円	⇒ 1,500,000円
当確	90%	1,000,000円	⇒ 900,000円
有力	50%	900,000円	⇒ 450,000円

一時変更

: 一時的に任意の受注確率(%)を変更します。(0~100%の数値を入力)

使用しない

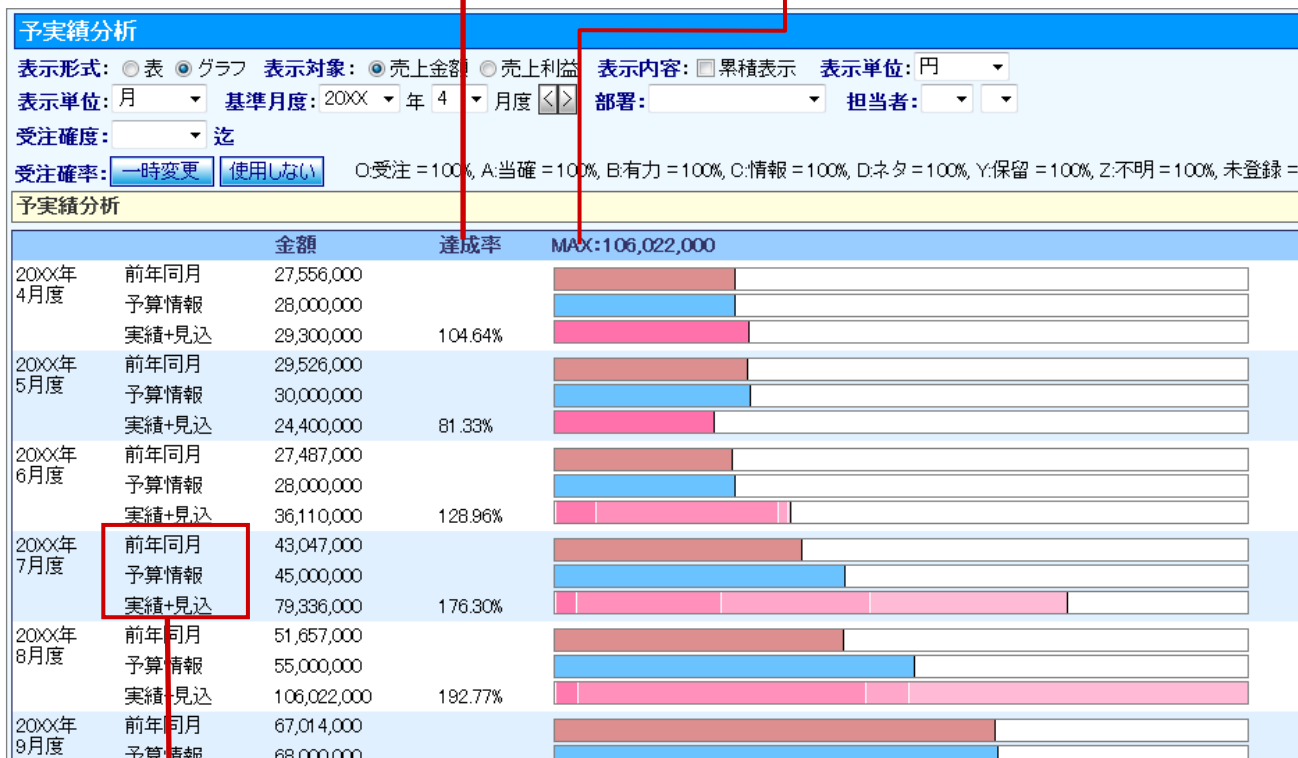
: 設定されている受注確率を使用しない場合にクリックします。

受注確率は**全て100%**となり、登録されているデータが表示されます。

予実績分析グラフ一覧

達成率=実績+見込/予算情報

表示されるデータの中の最高金額を最大値としてグラフ表示します。



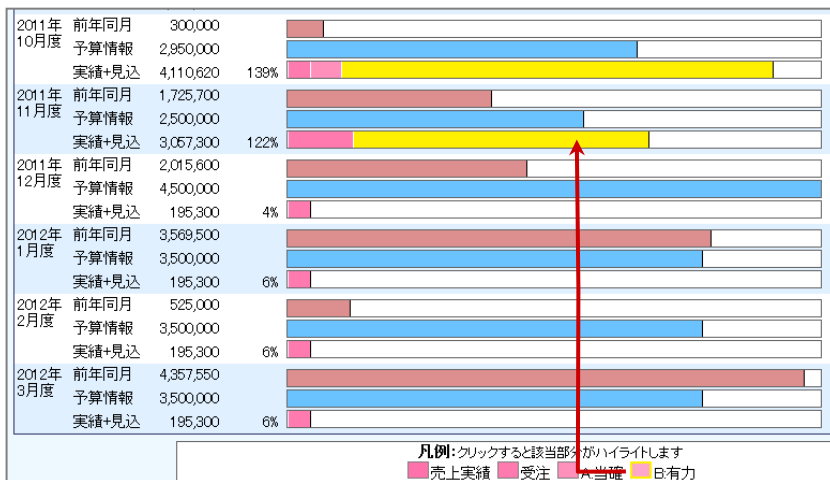
前年同月: 前年同月が表示されていない場合、「前年年同月を取得」ボタンをクリックします。

※システム設定画面より「常に非表示」に設定されている場合、ボタンは表示されません。

実績+見込: 売上実績あるいは見込み金額が表示されます。

補足

- 凡例をクリックするとハイライト表示されます。



10-4.サクセス分析

10-4-1.サクセス分析とは

サクセス分析とは、1つ1つのサクセスナレッジを元に、「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できる機能です。

サクセス案件とは、あらかじめ設定した「金額」、「商談期間」、「コンタクト効率」、「訪問効率」の4指標全てを満たす場合（サクセス条件）の案件情報です。サクセス案件には🏆アイコンが表示されます。

サクセスナレッジの詳細は、「[08.案件管理](#)」-「8-8.便利な条件」を参照してください。

案件情報	金額
花本工業株式会社 保守更新 花本工業株式会社(-)	256,500
🏆 遠藤システム 設備一式(OH-01) 株式会社遠藤システム(A)	3,200,000

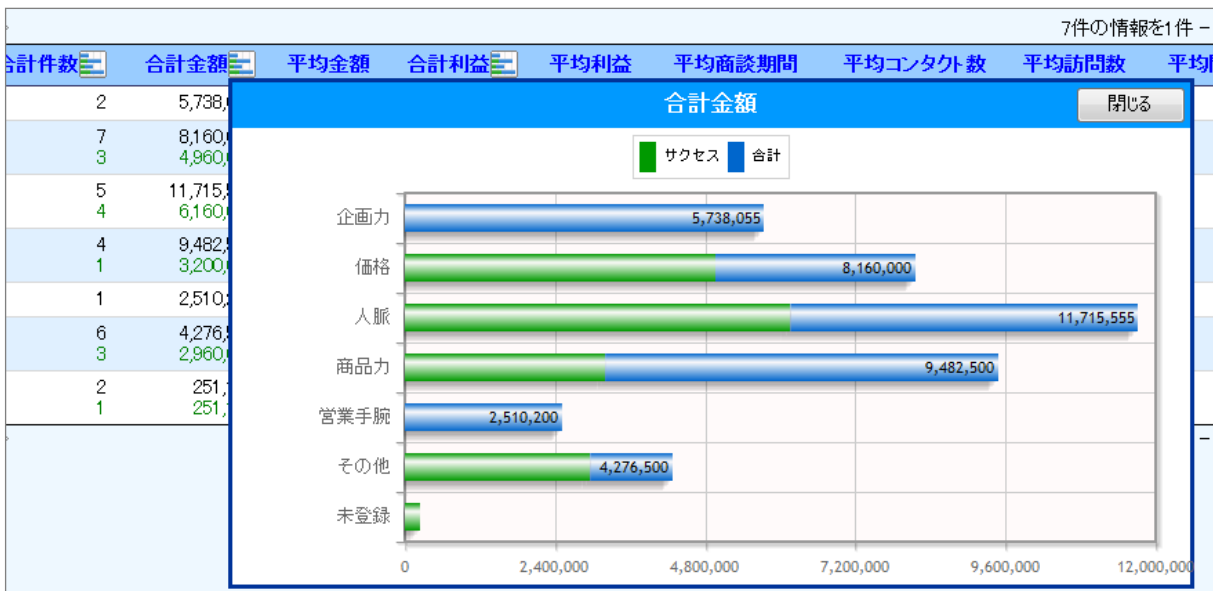


- ・全社でどのような要因で受注しているか
- ・受注にどのくらいの手間がかかるか
- ・複数の切り口から弱点を探る



- ・成功している担当者はどう進めているのか
- ・同じ業種ではどんな点を注意したよいか

なお、全体に対するサクセス案件の割合や数値の差をグラフで簡単に確認することが出来ます。



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サクセス条件を設定してください。


10-4-2.サクセス分析を参照する

[サクセス分析を参照する](#)

[サクセス分析一覧](#)

サクセス分析を参照する

サクセス分析を参照します。

1. 左メニューから「案件を探す・知る」を選択して、表示されたタブの中から「サクセス分析」を選択します。
⇒「サクセス分析」画面が表示されます。
2. 表示種類を「全て」または「サクセス」を選択します。
3. 「集計期間」「部署」「担当者」「対象」「表示単位」から対象を絞り込みます。
⇒対象が一覧表示されます。
※画面の詳細は「[サクセス分析一覧](#)」を参照してください。
※ドリルダウンして、表示された案件名をクリックすると、サクセスナレッジが表示されます。詳細は、「[08.案件管理](#)」-「8-8.便利な機能」を参照してください。

サクセス分析一覧

【対象: 案件情報】

1

2

サクセス分析 ○ 全て ● サクセス

集計期間: 20XX 年 9 月度から過去 10 ヶ月 部署: 営業部 担当者:

対象: 案件情報 表示単位: 円

11件の情報を1件 - 11件 表示

案件情報	金額	利益	商談期間	コンタクト数	訪問数	関与人数
寺島塗装 設備一式(CH-01) 寺島塗装株式会社(B)	3,950,000	2,012,000	115	9	4	1
真転エンジニアリング株式会社 保守更新 真転エンジニアリング株式会社(B)	560,000	560,000	57	2	1	1
2011/01 赤木電機 A329-111 株式会社赤木電機(A)	2,150,000	1,062,300	170	4	3	1
青木印刷 A329-111 株式会社青木印刷(-)	1,200,000	1,200,000	27	1	1	1
赤木電機ソフト 保守 株式会社赤木電機(A)	182,500	68,500	170	4	4	3
株式会社高田工業 保守更新 株式会社高田工業(A)	500,000	500,000	1	2	1	1
2011/01 YOKOGA A329-111 株式会社YOKOGA(C)	2,510,200	1,970,000	49	1	1	1
株式会社木村不動産 A329-111 株式会社木村不動産(B)	1,200,000	1,200,000	20	4	1	1
シマモト不動産株式会社 A329-111 シマモト不動産株式会社(-)	1,200,000	1,000,000	15	2	2	1
遠藤システム 設備一式(CH-01) 株式会社遠藤システム(A)	3,200,000	2,025,000	65	4	2	1
花本工業株式会社 保守更新 花本工業株式会社(-)	256,500	256,500	-	1	1	1
平均	1,537,200	1,076,755	68.9	3.1	1.9	1.2
合計	16,909,200	11,844,300				

11件の情報を1件 - 11件 表示

対象のサクセスナレッジと顧客プロフィールが表示されます。

- 🏆: サクセス案件
- 🏠: 受注案件

黒字: 全てのデータ
緑字: サクセス案件のデータ

【対象: 案件分類】

サクセス分析 ○ 全て ● サクセス

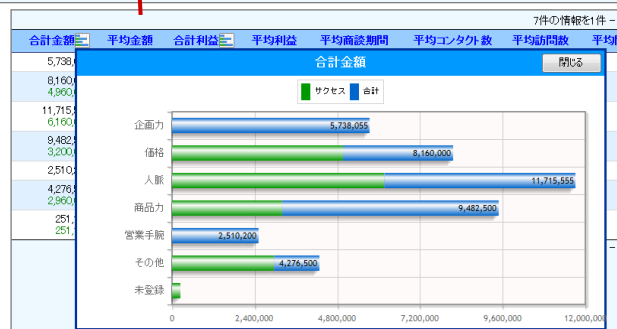
集計期間: 2011 年 10 月度から過去 11 ヶ月 部署: 担当者:

対象: 案件分類 チェックした対象で 絞り込む 表示単位: 円

5件の情報を1件 - 5件 表示

案件分類	合計件数	合計金額	平均金額	合計利益	平均利益	平均商談期間	平均コンタクト数	平均訪問数	平均関与人数
その他	4	2,356,110	589,028	2,356,110	589,028	4.7	0.8	0.8	0.8
ハード	1	3,950,000	3,950,000	2,012,000	2,012,000	115.0	9.0	4.0	1.0
ソフト	9	9,170,200	1,018,911	7,074,300	786,033	32.2	1.8	1.3	1.0
保守	8	4,148,600	518,575	4,033,600	504,200	58.1	1.8	1.5	1.3
未登録	1	1,200,000	1,200,000	590,000	590,000	32.0	1.0	1.0	1.0
全体	23	20,824,900	905,431	16,066,010	698,522	40.9	1.9	1.4	1.0
	6	6,866,100	1,144,352	6,408,110	1,068,018	14.6	1.5	1.0	0.8

5件の情報を1件 - 5件 表示



番号	項目	説明
1	表示データ	表示するデータを「 <input checked="" type="radio"/> 全て」(受注案件全て)または「 <input checked="" type="radio"/> サクセス」(サクセス案件のみ)のどちらかを選択します。
2	集計期間	基準月度より何ヶ月表示するか選択します。
	部署/担当者	対象となる部署・担当者を選択します。
	対象	表示種類を選択します。
	表示単位	表示させる単位を選択します。 最小単位からそれぞれ 1/1、1/1000、1/10000、1/100000 に再計算して表示されます。

10-4-3. サクセスポイントの計算例

サクセスポイントは最適値を評価基準値とし、下限値と上限値はサクセス条件の最低値として計算します。出た数値にウェイトを加味したものがサクセスポイントとなります。そして、「金額」「商談期間」「コンタクト効率」「訪問効率」のポイント合計が、案件のサクセスポイントとなります。

重要

- ・ 設定の詳細は、貴社のシステム管理者にご確認ください。
- ・ サクセスポイントは、「サクセス分析」の表示データを「サクセス」にした場合のみ表示されます。

■具体例

以下のようにサクセスの基準を設定します。

システム設定画面

保守			
<input checked="" type="radio"/> 利用する	<input type="radio"/> 利用しない	テンプレートの設定値を <input type="button" value="反映する"/>	
金額	1,000,000 ~ 2,000,000 円	最適値: 1,500,000 円	ウェイト: 20
商談期間	0 ~ 30 日	最適値: 15 日	ウェイト: 10
コンタクト効率	30,000 ~ 円/回	最適値: 500,000 円/回	ウェイト: 10
訪問効率	50,000 ~ 円/回	最適値: 500,000 円/回	ウェイト: 10

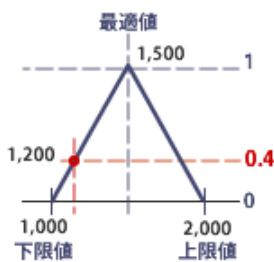
↓ 下限値
↓ 上限値
↓ 最適値

ある受注案件が以下のような内容であった場合、サクセスポイントは 38 ポイントとなります。

実績値		サクセスポイント
金額	1,200,000 円	8
商談期間	15 日	10
コンタクト効率	500,000 円	10
訪問効率	500,000 円	10

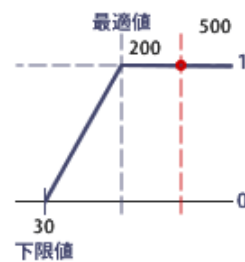
サクセスポイント	38
----------	----

■下限値/上限値の両方



サクセスポイント
 $= 0.4 \times 20$
 $= 8$

■下限値のみ



サクセスポイント
 $= 1 \times 10$
 $= 10$

○ 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

2014年8月25日 第3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)