

09.案件管理

目次

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

9-1.案件管理の全体図

[9-1-1.案件情報と商談情報](#)

[9-1-2.案件登録から受注・失注までの流れ](#)

[9-1-3.案件情報のデータ分析](#)

[9-1-4.案件情報と売上情報](#)

9-1-1.案件情報と商談情報

Sales Force Assistant 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を「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】

最新の商談内容が表示されます。

【案件情報】

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。

補足

- Sales Force Assistant 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。

【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 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 10.失注 11.見切り

受注日基準

[選択] 受注予定日 2012/10/31 変更前受注予定日 2011年12月29日(木)

金額 8,150,000円 利益 8,150,000円

変更前受注確度 失注

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] 商品名 組立装置 T-3000					
齊藤 太郎	2011/12/29	1ヶ月	8,000,000円	8,000,000円	1
[選択] 商品名 保守初期費用					
相川 弘	2012/04/01	1ヶ月	100,000円	100,000円	1
[選択] 商品名 年間保守料					
相川 弘	2012/04/01	1ヶ月	100,000円	100,000円	1
明細行追加	合計		8,200,000円	8,200,000円	

売上日基準

補足

- アシスタントの表示設定をしている場合、商談登録の際、案件の受注確度を更新したときに、自動的に登録した案件の進捗度の状況をチェックし、重要商談進捗漏れがあった場合、アシスタントが漏れている重要商談進捗度をお知らせします。

商談情報

予定区分

実績区分 実施 中止

[選択] 顧客名* 株式会社赤木電機(新規HOT)

[選択] 面談者 赤木 龍之介様/A-12313/代表

[選択] 商談日* 20XX/04/02

[部署] 担当者* 営業部/営業2課 齊藤 太郎

案件情報

[選択] 案件名 赤木電機 機器入れ替え提案

商談進捗度 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 10.失注 11.見切り

受注確度 D:未定 **D→B** 変更前受注確度 未登録

[選択] 受注予定日 金額 150,000円 利益 150,000円

変更前受注予定日

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] 商品名					
齊藤 太郎	20XX/04/02	1ヶ月	150,000円	150,000円	1
明細行追加	合計		150,000円	150,000円	

tantちゃんからのお知らせ
赤木電機 機器入れ替え提案 [株式会社赤木電機(新規HOT)]は重要商談進捗度(3:最終見積提出)が漏れています。ご注意ください!

受注
A:当確
B:有力
C:情報
D:未定
失注
見切り

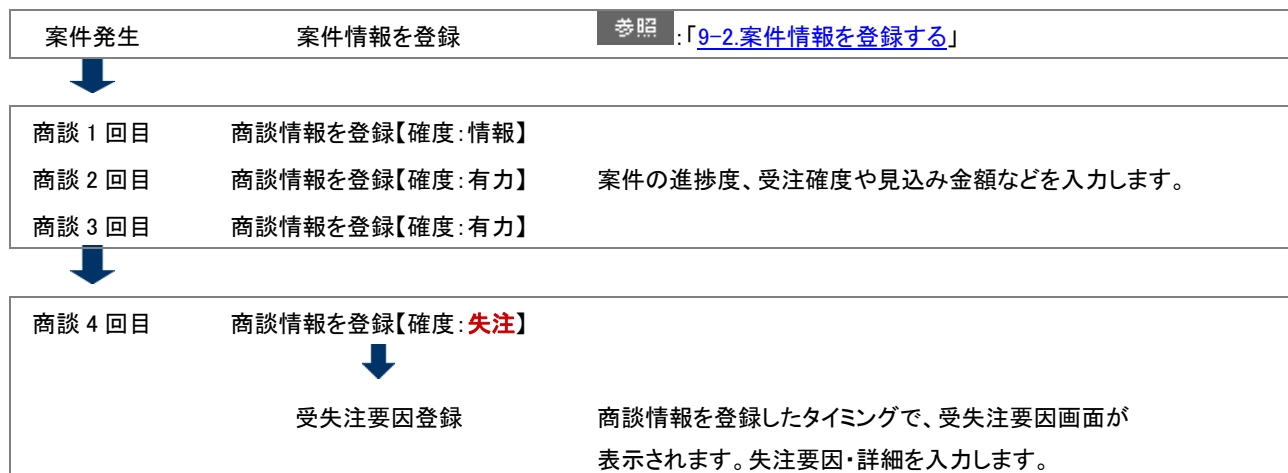
9-1-2.案件登録から受注・失注までの流れ

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



9-1-3.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。

「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、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。

【案件情報】

案件情報	
案件名*	赤木電機 組立装置
案件分類	ハード
案件コード	A329-111
発生日*	2011年11月2日(水)
最新訪問日	2012年4月16日(月) 担当者 齊藤 太郎
次回予定日	
当社担当者*	営業部/営業2課 齊藤 太郎
メイン顧客名*	株式会社赤木電機 (B)
関連顧客名(1)	
関連顧客名(2)	
関連顧客名(3)	
案件内容	
案件内容	
引合要因	<input type="checkbox"/> ホームページ <input type="checkbox"/> 既存 <input type="checkbox"/> 紹介 <input type="checkbox"/> 展示会 <input type="checkbox"/> 広告
引合詳細	
受注注要	<input type="checkbox"/> 企画力 <input checked="" type="checkbox"/> 価格 <input type="checkbox"/> 人脈 <input checked="" type="checkbox"/> 商品力 <input type="checkbox"/> 営業手腕 <input type="checkbox"/> その他
受注注詳細	
添付ファイル	
商談進捗状況(自動更新)	
商談日	2012年4月16日(月)
担当者	齊藤 太郎
商談進捗度	<input checked="" type="checkbox"/> 1: 企画書受理 <input checked="" type="checkbox"/> 2: 内示 <input 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 type="checkbox"/> 6: 見積-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 checked="" type="checkbox"/> 9: 情報収集 <input type="checkbox"/> 10: 受注 <input type="checkbox"/> 11: 見切り
受注確度	受注 変更前受注確度 C:情報
受注予定日	2012年10月31日(水) 変更前受注予定日 2011年12月29日(水)
金額	8,150,000円 利益(率) 8,150,000円(100.0%)
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
組立装置 T-3000	
齊藤 太郎	2011年12月29日(水) 1ヶ月 8,000,000円 8,000,000円(100.0%) 1 登録
保守初期費用	
相川私	2012年4月1日(日) 1ヶ月 100,000円 100,000円(100.0%) 1 登録
年間保守料	
相川私	2012年4月1日(日) 1ヶ月 100,000円 100,000円(100.0%) 1 登録
合計	8,200,000円 8,200,000円
商談目的	新規開拓

先行管理

確度	前年同月	12年4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	小計	未定	合計
予算情報	-	11,000,000	6,000,000	9,600,000	9,200,000	13,800,000	10,000,000	59,600,000	-	-
受注	金額 0	100,000	0	0	0	0	0	100,000	0	100,000
	件数 0	3	0	0	0	0	0	3	0	3
	達成率 -	0.91%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.17%	-	-
A当確	金額 3,565,200	0	0	0	0	0	0	0	0	3,565,200
	件数 2	0	0	0	0	0	0	0	0	2
	達成率 -	0.91%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.17%	-	-
B有力	金額 3,650,000	12,700,000	0	500,000,000	0	0	0	512,700,000	200,000	516,550,000
	件数 1	3	1	5,208.33%	0	0	0	4	1	6
	達成率 -	116.36%	0.00%	5,208.33%	0.00%	0.00%	0.00%	860.40%	-	-
C情報	金額 4,750,000	0	100,000,000	0	0	0	0	100,000,000	0	104,750,000
	件数 2	0	1	0	0	0	0	1	0	3
	達成率 -	116.36%	1,666.67%	5,208.33%	0.00%	0.00%	0.00%	1,028.19%	-	-
Dネタ	金額 0	0	0	0	562,316,900	0	0	562,316,900	0	562,316,900
	件数 0	0	0	0	1	0	0	1	0	1
	達成率 -	116.36%	1,666.67%	5,208.33%	6,112.14%	0.00%	0.00%	1,971.67%	-	-
未登録	金額 0	0	0	0	0	0	0	0	1,000,000	1,000,000
	件数 0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
	達成率 -	116.36%	1,666.67%	5,208.33%	6,112.14%	0.00%	0.00%	1,971.67%	-	-
合計金額	11,965,200	12,800,000	100,000,000	500,000,000	562,316,900	0	0	1,175,116,900	1,200,000	1,188,282,100
合計件数	5	6	1	1	1	0	0	8	3	17
達成率	-	116.36%	1,666.67%	5,208.33%	6,112.14%	0.00%	0.00%	1,971.67%	-	-

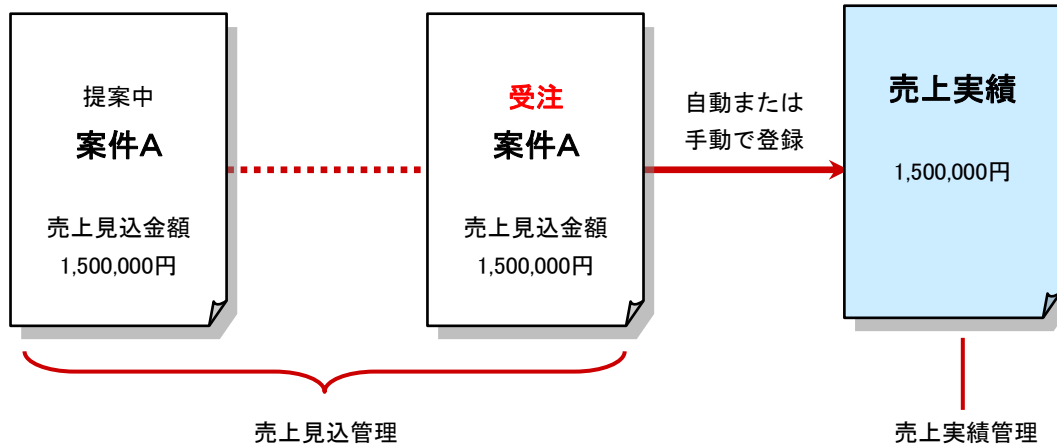
補足

参照 : 「10. 先行管理」

9-1-4.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、売上見込分は売上実績として登録しなければなりません。

Sales Force Assistant 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。

補足

- ・ 登録した売上実績の確認方法は下記をご確認ください。

参照:「[11.予実績](#)」-「売上実績」

[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	2012年4月16日(月)					
担当者	斉藤 太郎					
商談進捗度	■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 □10:失注 □11:見切り					
受注確度	受注	変更前受注確度	C:情報			
受注予定日	2012年10月31日(水)	変更前受注予定日	2011年12月29日(木)			
金額	8,150,000円	利益(率)	8,150,000円(100.0%)			
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	
組立装置 T-3000						
斉藤 太郎	2011年12月29日(木)	1ヶ月	8,000,000円	8,000,000円(100.0%)	1	参照
保守初期費用						
相川 弘	2012年4月1日(日)	1ヶ月	100,000円	100,000円(100.0%)	1	参照
年間保守料						
相川 弘	2012年4月1日(日)	1ヶ月	100,000円	100,000円(100.0%)	1	参照
		合計	8,200,000円	8,200,000円		

※自動転送された売上情報は、編集不可となります。

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。


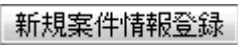
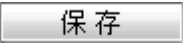
9-2.案件情報を登録する

[9-2-1.案件情報を登録する](#)

[9-2-2.案件情報登録項目一覧](#)

9-2-1.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「案件情報」を選択します。
⇒「案件検索」画面が表示されます。
2.  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「[9-2-2.案件情報登録項目一覧](#)」を参照してください。
4. 最後に、 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。

9-2-2.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。

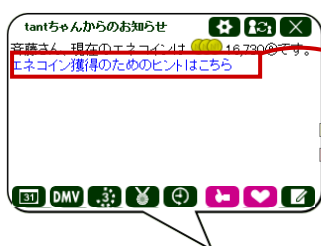
項目	説明
案件情報	
案件名	テキストボックスに直接案件名を入力します。 ※予約語を利用して、固有の内容に置き換えることができます。 ※システム設定の設定により、初期値が設定されている場合があります。
案件分類	プルダウンメニューより案件分類名を選択します。
案件コード	案件コードに直接案件名を入力します。
[選択]発生日	テキストボックスに発生日を直接入力してください。 ボタンをクリックすると、【選択カレンダー】が表示されますので、発生日を選択してください。
[選択]当社担当者	担当者を選択します。自動的にログインユーザー名が表示されます。 担当者名を選択します。選択方法は2つあります。 ①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

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」－「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」－「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」－「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」－「ファイルを添付する」
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」 通知先を設定します。 参照：「05. オプション設定」 「自分を担当に追加」をクリックすると、自動的にログイン社員がセットされます。 ※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。 登録は商談情報からのみ可能です。案件情報を編集しても入力できません。
詳細設定	
(自由項目)	貴社で追加された項目です。

この項目はエネコインの付与設定が可能です

案件情報登録によるエネコインの付与数は、システム設定画面から自由に変更することができます。付与されるエネコインの数は、アシスタントのヒントから確認することができます。

【アシスタント】



【エネコイン付与表】

項目	付与数
商談/スタート	300
商談/完了	300
商談/キャンセル	300
商談/更新	100
その他	80
資料作成	50
依頼発行	50
会議	100
受注登録	20
予定で作成した場合	80

【システム設定画面】

項目	設定内容	付与数	削除
商談/スタート	定期訪問	300	削除
商談/完了	新規開拓	300	削除
商談/キャンセル	案件登録	300	削除
商談/更新	メンテナンス情報	100	削除
その他	クレーム対応	100	削除
資料作成		80	削除
依頼発行		50	削除
会議		100	削除
受注登録		20	削除
予定で作成した場合		80	削除
コメント		10	削除
案件情報		300	削除
顧客の声		300	削除
ログインボーナス	1日1回ログインすると	10	削除
受注ボーナス	案件情報を受注すると	5000	削除
DMV閲覧	DMVを閲覧すると	5	削除

9-3.案件情報を一括登録する

[9-3-1.顧客検索画面から一括登録する](#)


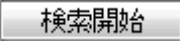



[9-3-2.一括登録項目一覧](#)

9-3-1.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「 顧客情報」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、 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.  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、 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「[9-3-2.一括登録項目一覧](#)」を参照してください。
6. 最後に、 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。

注意

- ・ 案件情報を登録するとエネコインを付与する設定をしている場合でも、案件情報一括登録では付与されません。

9-3-2.一括登録項目一覧

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。

項目	説明
案件情報一括登録項目設定	
案件名	テキストボックスに直接案件名を入力します。 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	プルダウンメニュー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」-「入力候補機能を使う」 ②「[選択]当社担当者」をクリックして選択 参照:「03.共通操作」-「社員を選択する」
[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。 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」-「入力候補機能を使う」 ②「[選択]関連顧客名」をクリックして選択 参照:「03.共通操作」-「顧客を選択する」
[選択]関連顧客名(2)	
[選択]関連顧客名(3)	
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」-「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」-「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)	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 」 通知先を設定します。 参照 :「 05.オプション設定 」 「自分を担当に追加」をクリックすると、自動的にログイン社員がセットされます。
ターゲットリストに追加	
ターゲットリスト	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。 <input type="checkbox"/> をクリックしてターゲットリストを選択してください。

 **補足**

- ・予約語を使うとそれぞれの固有の内容に案件名を置き換えることができます。案件名には以下の予約語を使用できます。

予約語	置き換わる内容
%Y	年(2012)
%y	年(12)
%Q	四半期(1)
%M	月(04)
%D	日(16)
%S	社員名(斎藤 太郎)
%G	部署名(営業部/営業2課)
%CN	顧客名(株式会社などを省略)(それぞれの顧客プロフィールの顧客名(株式会社などを省略)が入ります)
%CF	顧客名(それぞれの顧客プロフィールの顧客名が入ります)
%CC	顧客コード(それぞれの顧客プロフィールの顧客コードが入ります)
%CA	顧客地域(それぞれの顧客プロフィールの顧客地域が入ります)
%CS	当社担当者(それぞれの顧客プロフィールの当社担当者が入ります)
%CG	当社担当者部署(それぞれの顧客プロフィールの当社担当者部署が入ります)

※(株式会社などを省略)は株式会社,合同会社,有限会社,財団法人,社団法人を省略します

9-4.案件情報を参照する

[9-4-1.案件情報を参照する](#)

[9-4-2.案件情報タブ一覧①](#)

[9-4-3.案件情報タブ一覧②](#)

[9-4-4.案件情報タブ一覧③](#)

9-4-1.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「案件情報」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](#)」-「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「[9-4-2.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、「[9-4-3.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、「[9-4-4.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、「[その他](#)」を参照してください。



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 type="checkbox"/> 高田工業 2012年度保守更新 未登録 株式会社高田工業 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11	未登録		営業部/営業2課 相川 弘	履歴参照 進捗推移参照
<input type="checkbox"/> 株式会社森ソフト ソフト 株式会社森ソフト 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11	受注 2012/4/10	15,200,000円 4,700,000円	営業部/営業2課 青藤 太郎	履歴参照 進捗推移参照

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。

補足

- 顧客名が「*****」と表示されている場合は閲覧制限がかかっています。
貴社のシステム管理者にご確認ください。
- サクセスアシストについては、「[9-8-1.サクセスアシスト](#)」を参照してください。

9-4-3.案件情報タブ一覧②「進捗集計」

案件情報 GoodJob! ポイント: 10
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

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: 2012 年 1 月度 ~ 年 月度

受注確度: 受注 A:当確 B:有力 C:情報 D:ネタ 保留 失注 見切り 未登録

案件分類: その他 ハード ソフト 保守 未登録

表示

集計対象案件数: 9件

商談進捗度	件数	割合
1:注文書受領	2件	22.2%
2:内示	4件	44.4%
3:最終見積提出	5件	55.6%
4:価格交渉中	3件	33.3%
5:見積・提案書提出	5件	55.6%
6:仕様・条件確定	7件	77.8%
7:キーマン面談	7件	77.8%
8:担当者面談	6件	66.7%
9:情報収集	6件	66.7%

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がグラフ表示
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。

9-4-4.案件情報タブ一覧③「進捗表示」

案件情報
GoodJob! ポイント: **10**

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

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2課 担当者 斉藤 太郎

受注予定日 2012 年 1 月度 ~ 年 月度 未入力を含む

受注確度 受注 A:当確 B:有力 C:情報 D:ネタ 保留 失注 見切り 未登録

案件分類 その他 ハード ソフト 保守 未登録

重要商談進捗度 重要商談進捗度の漏れている案件のみ

☑ チェックした情報


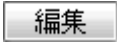
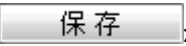
<< 最初へ < 前の10件 次の10件 >
6件の検索結果から1件 - 6件を表示しています。

	案件名/メイン顧客名/案件分類	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	
<input type="checkbox"/>	深田工業 洗浄液定期購入の件 深田工業株式会社	B:有力 2012/04/20	200,000 円 160,000 円 200,000 円 160,000 円	進捗推移参照
	ハード	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11	<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"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	赤木電機 一式リプレイス 株式会社赤木電機	A:当確 2012/04/24	10,000,000 円 9,000,000 円 10,000,000 円 9,000,000 円	進捗推移参照
	ハード	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11	<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"/> <input checked="" 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。 「重要商談進捗度」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。

9-5.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「案件情報」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.  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  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。
 :「[03.共通操作](#)」-「一括更新する」
- ・ システム設定画面から、CSV データ読み込みによる一括更新も可能です。

9-6.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. **編集** ボタンをクリックします。
⇒「編集」画面が表示されます。
3. **削除** 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](#)」-「一括削除する」

9-7.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。

1. 左メニューから「案件情報」を選択します。

⇒「案件検索」画面が表示されます。



2. 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。


3. 統合する2つの案件情報をチェックします。

4. 「チェックした情報」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。

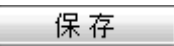
5. 右側の情報が統合後の情報となります。左側の情報は統合後に自動削除されます。  ボタンを使って各項目を整理します。

保存	保存してメール	キャンセル	
添付ファイルは全て自動的に移動します。			
案件情報			
案件名*	高田工業 2012年度保守更新	→ 株式会社高田工業 2012年買替・保守更新	戻す
案件分類		→ 保守	戻す
案件コード		→ 321	戻す
発生日*	2012/04/13	→ 2012/04/06	戻す
当社担当者*	営業部/営業2課 相川弘	→ 営業部/営業2課 相川弘	選択 戻す
メイン顧客名*	株式会社高田工業(A)	→ 株式会社高田工業(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、をクリック

※左側の情報を反映した後、元の情報に戻りたい場合は  をクリック

※直接入力することも可能です。

6.  ボタンをクリックして内容を保存します。

補足

- 添付ファイルは全てコピーされます。
- 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。

9-8. 便利な機能

9-8-1. サクセスアシスト

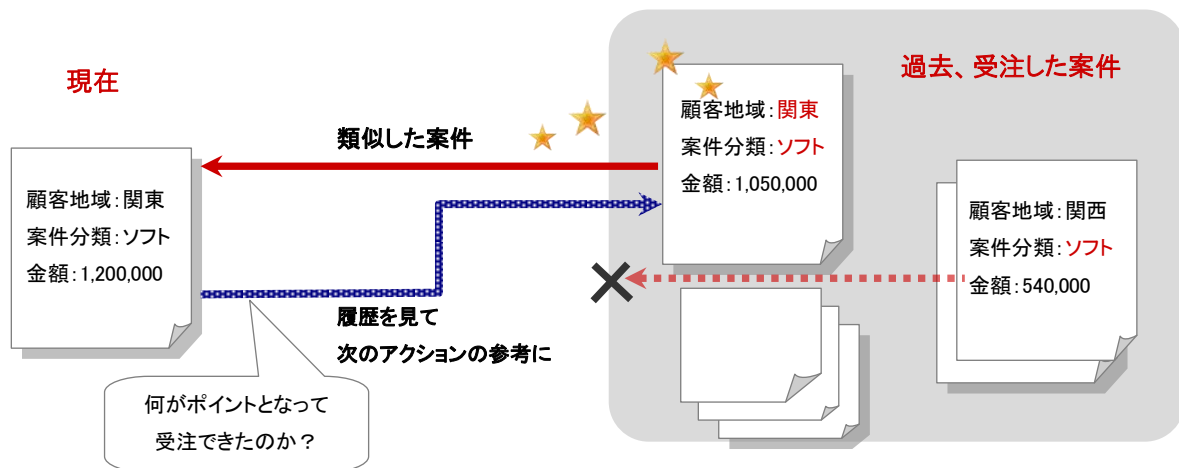
[サクセスアシストとは](#)

[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	
案件名*	株式会社高田工業 2012年買替・保守更新
案件分類	保守
案件コード	321
発生日*	2012年4月6日(金)
最新訪問日	2012年4月9日(月)
次回予定日	
当社担当者*	営業部/営業2課 相川 弘
メイン顧客名*	株式会社高田工業(C) ⊕
関連顧客名(1)	
関連顧客名(2)	
関連顧客名(3)	
案件内容	
案件内容	高田工業様の使用している梱包機[T-3000 N型]は7年前に購入されたもので、来年度から製造が中止されるので、この機会に買い替えを提案。
引合要因	<input type="checkbox"/> ホームページ <input checked="" type="checkbox"/> 既存 <input type="checkbox"/> 紹介 <input type="checkbox"/> 展示会 <input type="checkbox"/> 広告



傾向を見計らって、自動的に表示されます

案件情報	
案件名*	株式会社高田工業 2012年買替・保守更新
案件分類	保守
案件コード	321
発生日*	2012年4月6日(金)
最新訪問日	2012年4月9日(月)
次回予定日	
当社担当者*	営業部/営業2課 相川 弘
メイン顧客名*	株式会社高田工業(C) ⊕
関連顧客名(1)	
関連顧客名(2)	
関連顧客名(3)	
案件内容	
案件内容	高田工業様の使用している梱包機[T-3000 N型]は7年前に購入されたもので、来年度から製造が中止されるので、この機会に買い替えを提案。
引合要因	<input type="checkbox"/> ホームページ <input checked="" type="checkbox"/> 既存 <input type="checkbox"/> 紹介 <input type="checkbox"/> 展示会 <input type="checkbox"/> 広告

参考になりそうな案件情報が見つかりました。

- 真転エンジニアリング株式会社 保守更新 株式会社高田工業 100% 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 88.9% その他
- 赤木電機 ソフト 保守 株式会社赤木電機 55.7% 企画力 商品力
- 株式会社後藤出版 保守更新2011 株式会社後藤出版 55.6% 企画力 人脈 営業手腕
- 高田工業 (A-1123b)リース契約 株式会社高田工業 55.6% 未登録

この案件に類似する受注案件が表示されます。

DMV の簡易メニューからも参照することが可能です。

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

類似度が高い ↑

類似度が低い ↓

参考になりそうな案件情報が見つかりました。 ×

真転エンジニアリング株式会社 保守
真転エンジニアリング株式会社
100% 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
88.9% その他

赤木電機 ソフト 保守
株式会社赤木電機
55.7% 企画力 商品力

株式会社後藤出版 保守更新2011
株式会社後藤出版
55.6% 企画力 人脈 営業手腕

高田工業 (A-1123b)リース契約
株式会社高田工業
55.6% 未登録

案件名

顧客名

受注要因

クリックすると対象の案件に移動します。

補足

- アシスタントを利用しない設定の場合、タブレット端末から閲覧する場合は、以下のように表示されます。

案件情報	
案件名*	株式会社高田工業 2012年買替・保守更新
案件分類	保守
案件コード	321
発生日*	2012年4月6日(金)
最新訪問日	2012年4月9日(月) 担当者 齊藤 太郎
次回予定日	2012年4月17日(火) 14:00
当社担当者*	営業部/営業2課 相川 弘
メイン顧客名*	株式会社高田工業(A) ☺

■サクセスアシストの類似条件

サクセスアシストは、類似とする条件を「顧客情報」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様にご確認ください。

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

1200/310×20

類似度：93.75%
 類似度が高い

類似度：44.35%
 類似度が低い

9-8-2.見積作成アシスト

重要

- ・ 見積共有管理を導入時のみご利用になれます。

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。

クリックします。

類似案件に紐づく見積が表示されます。

案件情報	
案件名*	株式会社高田工業 2012年買替・保守更新
案件分類	保守
案件コード	321
発生日*	2012年4月6日(金)
最新訪問日	2012年4月9日(月)
次回予定日	
当社担当者*	営業部/営業2課 相川弘
メイン顧客名*	株式会社高田工業(C) ⊕
関連顧客名(1)	
関連顧客名(2)	
関連顧客名(3)	

サクセスアシスト	
☆ 加藤電子一式A329-111 加藤電子株式会社 100% 企画力 営業手販	
☆ エビエ2～横川システム 保守更新 株式会社横川システム 100% 価格	
☆ YOKOGA ソフト一式A329-111 株式会社YOKOGA 100% 営業手販	
☆ 浅田不動産 A329-111 株式会社浅田不動産 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 100% 人脈	

案件内容	
案件内容	高田工業様の使用している梱包機【T-9000 N型】は7年前に購入されたもので、来年度から製造が中止されるので、この機会に買い替えを提案。
引合要因	<input type="checkbox"/> ホームページ <input checked="" type="checkbox"/> 既存 <input type="checkbox"/> 紹介 <input type="checkbox"/> 展示会 <input type="checkbox"/> 広告

案件情報	
案件名*	株式会社高田工業 2012年買替・保守更新
案件分類	保守
案件コード	321
発生日*	2012年4月6日(金)
最新訪問日	2012年4月9日(月)
次回予定日	
当社担当者*	営業部/営業2課 相川弘
メイン顧客名*	株式会社高田工業(C) ⊕
関連顧客名(1)	
関連顧客名(2)	
関連顧客名(3)	

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 (A-24530G) 見積書 株式会社赤木電機 100% 2013/10/9	
赤木電機 追加導入 株式会社赤木電機 100% 2013/10/2	
赤木テストセット一式 株式会社赤木電機 100% 2013/9/24	

案件内容	
案件内容	高田工業様の使用している梱包機【T-9000 N型】は7年前に購入されたもので、来年度から製造が中止されるので、この機会に買い替えを提案。
引合要因	<input type="checkbox"/> ホームページ <input checked="" type="checkbox"/> 既存 <input type="checkbox"/> 紹介 <input type="checkbox"/> 展示会 <input type="checkbox"/> 広告

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

高い

類似度

低い

件名

顧客名

提出日

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。

赤城山
株式会社赤木電機
100% 2013/9/18

株式会社赤木電機様向け 修理部品
株式会社青木印刷
100% 2012/10/31

お見積りの件
株式会社赤木電機
100% 2012/6/27

この案件情報は集計対象の情報不足しているため精度が低い可能性があります。

集計するためには、引合要因、金額、引合要因など対象となる項目の入力が必要です。
(集計対象数: 1 / 4)

■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を更新した場合、表示されます。

※「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。

○ 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

平成 25 年 10 月 21 日 4 版

株式会社 NI コンサルティング内 サポートデスク

E-MAIL : support@ni-consul.co.jp

URL : <http://www.ni-consul.co.jp>

FAX : 082-511-2226

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