

15. ボトルネックサーチ

目次

15-1. ボトルネックサーチ	2
15-1-1. ボトルネックサーチとは	2
15-1-2. ボトルネックサーチを登録する	3
15-1-3. ボトルネックサーチを参照する	8
15-1-4. ボトルネックサーチの設定内容を確認、編集する	10



15-1. ボトルネックサーチ

[15-1-1. ボトルネックサーチとは](#)

[15-1-2. ボトルネックサーチを登録する](#)

[15-1-3. ボトルネックサーチを参照する](#)

[15-1-4. ボトルネックサーチの設定内容を確認、編集する](#)

15-1-1. ボトルネックサーチとは

「ボトルネックサーチ」は、営業プロセスの実態を「見える化」し、営業成果を阻害するボトルネックがどのプロセスにあるのかを見つけやすくする機能です。

データを分析し、アシスタントが、ボトルネックになっている可能性の高いプロセスを指し示します。

それをヒントにボトルネック解消のためにどういう対策をとるかをお考えください。

自分のアシスタントがボトルネックになっている、前プロセス比が一番小さいプロセスを指し棒で示します。

ボトルネックサーチの設定画面を開きます。サーチ条件の内容を参照・編集することができます。

うーん。ボトルネックはここが怪しいですね。キャンペーンリーダーや個人目標達成アシストで解消しましょう。

対象の商談件数です。

各プロセスをクリックすると、対象の商談履歴一覧が表示されます。

カーソルを棒グラフに合わせると、プロセスの内訳と商談件数が表示されます。

1つ前のプロセスに対する比率を表します。

プロセス全体に対して、そのプロセスがどれだけの割合を占めるかを示します。

プロセス	件数	前プロセス比	全対象比
新規ターゲット	14	-	14%
初回訪問	12	85.7%	12%
セカンド訪問	18	150%	18%
提案書提出	6	33.3%	6%
見積書提出	11	183.3%	11%
受注	4	36.4%	4%
件数合計	65		

15-1-2.ボトルネックサーチを登録する

1. 左メニューから「 ボトルネックサーチ」を選択します。
2. **新規ボトルネックサーチ登録** をクリックします。「新規登録」画面が表示されます。
3. 必要なサーチ条件項目を入力します。
4. プロセス設定をします。
5. 最後に、**保存** をクリックして内容を保存します。

保存 保存してメール キャンセル 削除

ボトルネックサーチ

設定名* 営業2課 新規案件ボトルネック検証プロセス
 [選択] 設定者* 営業部/営業2課 斉藤 太郎

説明
 テキスト形式 リッチテキスト形式
 A B I U 色選択 スクロール
 「ボトルネックサーチ」は、営業プロセスの実態を「見える化し」、営業成果を阻害するボトルネックがどのプロセスにあるのかを見つけやすくする機能です。
担当者に自分に設定し、ボトルネックとなっている商談プロセスを探してみてください。

サーチ条件

集計期間*
 日付指定 2013/08/01 ~ 2013/06/31 (入力例: 2003/01/15)
 日数指定 日 前 ~ 日 前 (入力例: 90 ~ 0)
 月数指定 月 前 ~ 月 前 ※締め日設定が反映されます。
 ※検索期間を広げると遅延が発生する場合があります。

商談パターン
 商談情報 クライアント商談情報 メンテナンス情報
 ヘルプデスク対応情報 競合商談情報 検索項目以外

顧客ランク
 A B C D 新規HOT 新規長期 新規競合有
 検索項目以外

案件分類
 ハード ソフト 保守 モノクロPC

顧客情報
 ターゲットリスト

案件情報
 ターゲットリスト

担当者部署
 営業部
 営業部/営業2課
 営業部/営業3課
 技術部
 総務部
 営業企画部
 システムチーム[G]
 全社員[G]

担当者
 営業部/営業2課
 斉藤 太郎
 相川 弘
 山本 陽子
 谷 一郎

プロセス設定

商談目的
 商談パターン: 商談情報
 新規開拓
 定期訪問
 情報提供
 商品PR
 案件商談
 納品
 集金
 クレーム対応
 フォロー
 ダム掘り起し
 引合い
 担当者面談
 役員同席
 経営者同席
 初回訪問
 セカンド訪問
 提案書提出
 見積書提出
 受注
 未登録

プロセス
 1. プロセス名: 新規ターゲット数 削除
 新規開拓 詳細条件 削除
 ダム掘り起し 詳細条件 削除
 2. プロセス名: 初回訪問 削除
 初回訪問 詳細条件 削除
 3. プロセス名: セカンド訪問 削除
 セカンド訪問 詳細条件 削除
 担当者面談 詳細条件 削除
 商談進捗度: 8 担当者面談
 役員同席 詳細条件 削除
 経営者同席 詳細条件 削除
 商談進捗度: 7 キーマン面談
 4. プロセス名: 提案書提出 削除
 提案書提出 詳細条件 削除
 商談進捗度: 5 見積・提案書提出
 5. プロセス名: 見積書提出 削除
 見積書提出 詳細条件 削除
 商談進捗度: 3 最終見積提出
 6. プロセス名: 受注数 新規契約件数 削除
 受注 詳細条件 削除
 商談進捗度: 1 注文書受領

ボトルネックサーチ設定は
 [サーチ条件] と [プロセス設定] からなっています。

項目	説明
ボトルネックサーチ	
設定名	設定名を入力します。
設定者	設定者を選択します。
説明	<p>説明を入力します。</p> <p>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。</p> <p>ここで入力した内容がボトルネックサーチ画面でのアシスタントのセリフになります。</p> <p>設定する人が、ボトルネックサーチ画面を見る人に対して、メッセージを書くイメージで利用することができます。</p>
サーチ条件	
集計期間	<p>集計期間を設定します。</p> <p>日付指定、日数指定、月数指定のいずれかより選択します。</p> <p>※日付指定 初期値では、商談日の翌年度の開始日から3か月後の締め日までがセットされます。</p> <p>※日数指定、月数指定 締め日設定が反映されます。</p> <p>例) 過去半年分で集計期間を設定したい場合 月数指定で6か月前～0か月前に設定してください。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>集計期間*</p> <p><input type="checkbox"/> 日付指定 2013/04/01  ~ 2013/06/30 </p> <p><input type="checkbox"/> 日数指定 <input type="text" value=""/> 日前 ~ <input type="text" value=""/> 日前</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 月数指定 <input type="text" value="6"/> ヶ月前 ~ <input type="text" value="0"/> ヶ月前</p> </div> <p>※集計期間は一年以内で設定してください。</p>
商談パターン	<p>複数の商談パターンがある場合は、該当のフォームを選択します。</p> <p>※複数選択が可能です。</p> <p>※「検索項目以外」・・・過去にマスタとして使用していたが、現在では使用していない項目が登録されている内容がこの「検索項目以外」として分類されます。</p>
顧客ランク	<p>検索対象にチェックを入れます。</p> <p>※複数指定が可能です。</p> <p>※「検索項目以外」・・・過去にマスタとして使用していたが、現在では使用していない項目が登録されている内容がこの「検索項目以外」として分類されます。</p>
案件分類	<p>検索対象にチェックを入れます。</p> <p>※複数指定が可能です。</p> <p>※「検索項目以外」・・・過去にマスタとして使用していたが、現在では使用していない項目が登録されている内容がこの「検索項目以外」として分類されます。</p>
ターゲットリスト	<p>ターゲットリスト名を検索条件に含めたい場合、ターゲット名を直接入力するか、 を押し、ターゲットリストを選択してください。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>顧客情報 ターゲットリスト 新規引合  </p> <p>案件情報 ターゲットリスト 重要案件  </p> </div>
担当者部署	担当者の部署を選択します。
担当者	担当者を選択します。

項目	説明
プロセス設定	<p>プロセス BOX へ移動したい 商談目的の商談パターンを選択します。</p> <p>新規にプロセスを作成できます。</p> <p>商談パターン別、 商談目的が表示されます。</p>
設定方法	<ol style="list-style-type: none"> <p>プロセス追加 ボタンで、プロセス BOX を作成します。</p> <p>プロセス名を設定します。 ※プロセス BOX はドラッグ&ドロップで並び替えることができます。 また、プロセス BOX は移動するだけで上から順に連番が振られます。 ※[削除]ボタンでプロセスを削除できます。</p> <p>商談パターンを選択して、商談パターン別の商談目的を表示させます。</p> <p>商談目的をプロセス BOX へドラッグ&ドロップで移動させます。</p>

4. **詳細条件** ボタンで、詳細条件を設定することができます。

1. プロセス名:

商談目的: 初回訪問

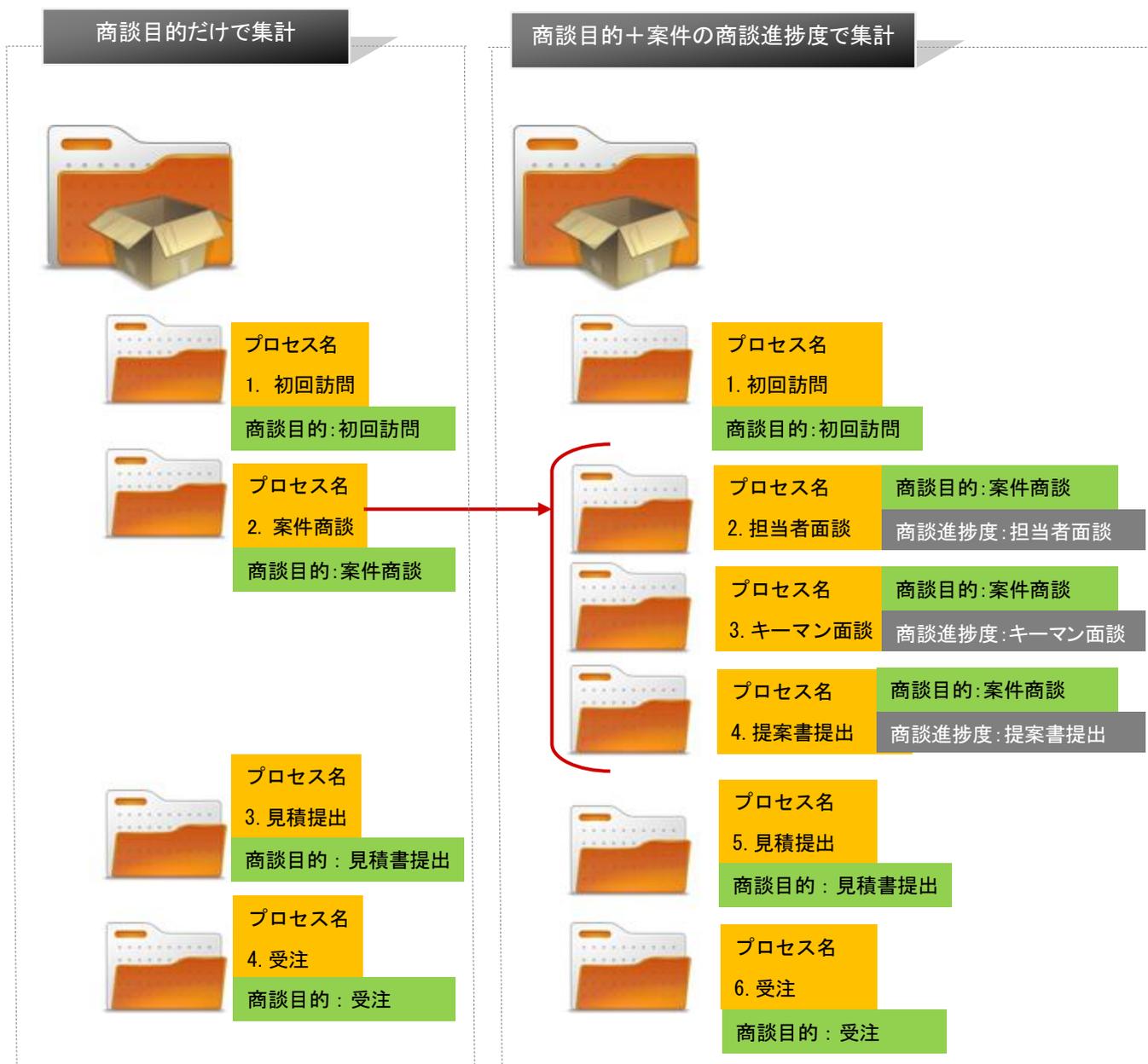
商談成果	<input type="checkbox"/> 保留・持越	<input type="checkbox"/> 目的達成	<input type="checkbox"/> 目的未達	<input type="checkbox"/> 先方不在	<input type="checkbox"/> その他
商談進捗度	<input type="checkbox"/> 1:注文書受領	<input type="checkbox"/> 2:内示	<input type="checkbox"/> 3:最終見積提出		
	<input type="checkbox"/> 4:価格交渉中	<input type="checkbox"/> 5:見積・提案書提出			
	<input type="checkbox"/> 6:仕様・条件確定	<input type="checkbox"/> 7:キーマン面談	<input type="checkbox"/> 8:担当者面談		
	<input type="checkbox"/> 9:情報収集	<input type="checkbox"/> 10:失注	<input type="checkbox"/> 11:見切り		

設定方法

※詳細条件設定として「商談成果」、「商談進捗度」、「商談目的別の自由項目」(チェックボックス、ラジオボタン、プルダウン)が利用できます。
※詳細条件設定で条件を追加すると、商談目的とここで選択した条件の両方を満たすものがカウント対象になります。

■プロセス設定の作成例

商談目的だけでプロセス設定をすることもできますし、商談進捗度を加味して、より詳細にプロセスを設定することも可能です。



15-1-3. ボトルネックサーチを参照する

1. 左メニューから「 ボトルネックサーチ」を選択します。



The screenshot shows the SALES FORCE ASSISTANT interface. On the left, the 'Botleneck Search' menu item is highlighted with a red box. The main content area displays the 'Botleneck Search' settings page. A table with the following columns is highlighted with a red box:

設定名	集計期間	説明
<input type="checkbox"/> 20XX 営業2課ボトルネック	2013/04/01 ~ 2013/06/30	
<input type="checkbox"/> 20XX 営業本部案件取り組み	2013/04/01 ~ 2013/06/30	
<input type="checkbox"/> 営業2課 新規案件ボトルネック検証プロセス	2013/03/01 ~ 2013/05/31	「ボトルネックサーチ」は、営業プロセスの実態を「見える化」し、営業成果を阻害するボトルネックがどのプロセスにあるのかを見つけやすくする機能です。担当者を自分に設定し、ボトルネックとなっている商談プロセスを探してみてください。

2. 参照したいボトルネックサーチ設定名を選択します。

ボトルネックサーチ設定名を選択すると、サーチ条件と「Search！」ボタンが表示されます。



The screenshot shows the 'Botleneck Search' settings page. A red box highlights the search conditions and the 'Search!' button. A red box with the number '1' is placed over the 'Department' dropdown menu. The table below is also highlighted with a red box:

設定名	集計期間	説明
<input type="checkbox"/> 20XX 営業2課ボトルネック	2013/04/01 ~ 2013/06/30	
<input type="checkbox"/> 20XX 営業本部案件取り組み	2013/04/01 ~ 2013/06/30	
<input type="checkbox"/> 営業2課 新規案件ボトルネック検証プロセス	2013/03/01 ~ 2013/05/31	「ボトルネックサーチ」は、営業プロセスの実態を「見える化」し、営業成果を阻害するボトルネックがどのプロセスにあるのかを見つけやすくする機能です。担当者を自分に設定し、ボトルネックとなっている商談プロセスを探してみてください。

番号	項目	説明
1	部署	表示したいボトルネックサーチの設定者の部署を絞り込みます。
	設定者	表示したいボトルネックサーチの設定者を絞り込みます。
	簡易検索	登録されている情報のキーワードを入力します。 スペース(全角または半角)で区切って複数指定した場合には、AND(かつ)検索となりますすべてのキーワードを含む情報が検索条件となります。

営業2課 新規案件ボトルネック検証プロセス

アシスタントのセリフはボトルネック設定の説明欄が表示されます。

集計期間* 日付指定 2013/03/01 ~ 2013/05/31 (入力例:2003/01/15)
 日数指定 日 前 ~ 日 前 (入力例:30 ~ 0)
 月数指定 月 前 ~ 月 前 (締め日設定が反映)

※検索期間を広げると遅延が発生する場合があります。

商談パターン 商談情報 クライアント商談情報 メンテナンス情報
 ヘルプデスク対応情報 競合商談情報 検索項目以外

顧客ランク A B C D 新規HOT 新規長期 新規

案件分類 ハード ソフト 保守 モノクロPC その他 検索

顧客情報 ターゲットリスト

案件情報 ターゲットリスト

担当者部署
 営業部
 営業部/営業2課
 営業部/営業3課
 技術部
 総務部
 営業企画部
 システムチーム[G]
 全社員[G]

追加 >
< 削除

担当者
 営業部/営業2課
 組織検索
 追加 >
< 削除
 芥藤 太郎
 相川 弘
 山本 陽子
 谷 一郎

Search!

「ボトルネックサーチ」は、営業プロセスの実態を「見える化」し、営業成果を阻害するボトルネックがどのプロセスにあるのかを見つけやすくする機能です。
 担当者を自分に設定し、ボトルネックとなっている商談プロセスを探してみてください。

サーチ条件の初期値としてボトルネックサーチ設定のサーチ条件がセットされています。

この画面で一時的にサーチ条件を変更することができます。

※ここでの変更は一時的なもので、サーチ条件を変更しても、変更内容は保存されません。

3. Search! ボタンをクリックします。



15-1-4.ボトルネックサーチの設定内容を確認、編集する

注意

- 編集権限がない場合、「編集」ボタンは表示されません。

1. 左メニューから「 ボトルネックサーチ」を選択します。

「ボトルネックサーチ」画面が表示されます。

2. ボトルネックサーチ設定名の左にある  クリックすると、設定内容が表示されます。

※サーチ条件を一時的に変更したい場合は、ボトルネックサーチ設定名がリンク表示されていますので、そこからサーチ条件内容を編集して、「Search！」ボタンを押すことができます。



ボトルネックサーチ

部署: [] 設定者: さ 斉藤 太郎

チェックした情報 ▼ 新規ボトルネックサーチ登録

簡易検索: [] 検索

<< 最初へ < 前の20件 次の20件 >> 3件の検索結果から1件 - 3件を表示しています。

<input checked="" type="checkbox"/>	設定名	集計期間	説明
<input type="checkbox"/>	20XX 営業2課ボトルネック	2013/04/01 ~ 2013/06/30	
<input type="checkbox"/>	20XX 営業本部案件取り組み	2013/04/01 ~ 2013/06/30	
<input type="checkbox"/>	営業2課 新規案件ボトルネック検証プロセス	2013/03/01 ~ 2013/05/31	「ボトルネックサーチ」は、営業プロセスの実態を「見える化」し、営業成果を阻害するボトルネックかどのプロセスにあるのかを見つけやすくする機能です。担当者が自分に設定し、ボトルネックとなっている商談プロセスを探してみてください。

<< 最初へ < 前の20件 次の20件 >> 3件の検索結果から1件 - 3件を表示しています。

チェックした情報 ▼ 新規ボトルネックサーチ登録

 をクリックすると、ボトルネックサーチ設定画面が表示されます。

補足

- ボトルネックサーチ画面の「条件変更」ボタンからも、サーチ条件を確認、編集することができます。ここでの変更は一時的なもので、サーチ条件を変更しても、変更内容は保存されません。



営業2課 新規案件ボトルネック検証プロセス

検索: []

サーチ条件: (商談日) >= 2013/03/01 かつ <= 2013/05/31

条件変更

お藤さん！このプロセスがボトルネックじゃないですか？

新規ターゲット (14件)

初回訪問 (12件)

セカンド訪問 (18件)

提案書提出 (6件)

見積書提出 (11件)

受注 (4件)

対象: 100件	プロセス	件数	前プロセス比	全対象比	
	新規ターゲット	14	-	14%	フォロー [] タム取り直し [] 引合い []
	初回訪問	12	85.7%	12%	初回訪問 []
	セカンド訪問	18	150%	18%	担当者面談 [] 役員面談 [] 経営者面談 []
	提案書提出	6	33.3%	6%	提案書提出 []
	見積書提出	11	183.3%	11%	見積書提出 []
	受注	4	36.4%	4%	受注 []
	件数合計	65			

○ 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 7 月 22 日 1 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