

ボトルネックサーチ

目次

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

1-1. ボトルネックサーチ

[1-1-1. ボトルネックサーチとは](#)

[1-1-2. ボトルネックサーチを登録する](#)

[1-1-3. ボトルネックサーチを参照する](#)

[1-1-4. ボトルネックサーチの設定内容を確認、編集する](#)

1-1-1. 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のような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。

対象のコンタクト件数

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%


各プロセスをクリックすると、対象のコンタクト履歴一覧が表示され

1つ前のプロセスに対する比率を表します。

カーソルを棒グラフに合わせると、プロセスの内訳とコンタクト件数が表示され

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。

1-1-2. 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. **新規登録** ボタンをクリックします。「新規作成」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. 設定内容を確認し、**保存** ボタンをクリックして保存します。

【ボトルネックサーチ】営業課 新規案件ボトルネック検証プロセス
キャンセル
コピーして作成

保存
保存してメール
再録

作成日: 2014年4月2日(水) 17:13 相川 弘 更新日: 2014年4月30日(水) 15:31 相川 弘

■ ボトルネックサーチ
サーチ条件

設定名* 営業課 新規案件ボトルネック検証プロセス

設定者* 営業課 相川弘

説明
○テキスト形式 ●リッチテキスト形式
A B I U ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

「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。
担当者を自分に移行し、ボトルネックに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
プロセス設定

集計期間* 日付検索 2014/04/01 ~ 2014/05/30

商談レアウト
 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

顧客ランク
 A B C 新規HOT 新規長期 新規競合有

案件分類
 ハード ソフト 保守 モノクロpc
 洗浄装置 フォーミング装置 非線検査装置
 電気検査装置 実装装置 その他

顧客情報ターゲットリスト 大型商談見込ユーザーリスト

案件情報ターゲットリスト 重要案件リスト

担当者部署
 営業課
 営業課
 東京本社/営業部
 大原支店/営業部
 福岡支店/営業部

担当者
 営業部 松本 友藏
 営業部 大宅 敬也
 営業部 鈴木 敬治
 営業部 松野 みよ
 営業課 相川弘
 営業部 三浦 咲

■ プロセス設定
プロセス設定

CONTACT目的
レアウト: 商談情報


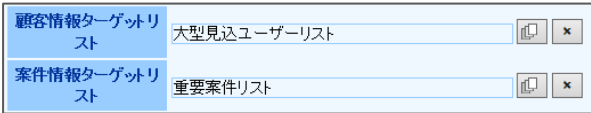
新規開拓
定期訪問
情報提供
商品PR
案件商談
納品
集金
クレーム対応
フォロー
ダム掘り起し
引合い
担当者面談
役員同席
経営者同席
初回訪問
セカンド訪問
提案書提出
見積書提出

プロセス
 1. プロセス名: 新規ターゲト数
 新規開拓
 ダム掘り起し
 2. プロセス名: 初回訪問
 初回訪問
 3. プロセス名: セカンド訪問
 セカンド訪問
 担当者面談
 商談進捗度: 8 担当者面談
 役員同席
 経営者同席
 商談進捗度: 7 キーマン面談
 4. プロセス名: 提案書提出
 提案書提出
 商談進捗度: 5 見積・提案書提出
 5. プロセス名: 見積書提出
 見積書提出
 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
 受注
 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。

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。

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	説明を入力します。 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。 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。 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。
サーチ条件	
集計期間	集計期間を設定します。 日付指定、日数指定、月数指定のいずれかをプルダウンより選択します。 ※日付指定 初期値では、当年の 1/1～3/31 がセットされます。 ※日数指定、月数指定 例) 未来半年分で集計期間を設定したい場合 / 月数指定で 0 ヶ月後～6 ヶ月後に設定してください。 ※集計期間は一年以内で設定してください。
コンタクトレイアウト	複数のコンタクトレイアウトが複数ある場合は、該当のレイアウトを選択します。 ※複数選択が可能です。また、プルダウンから検索条件を追加することができます。
顧客ランク	検索対象にチェックを入れます。 ※複数指定が可能です。また、プルダウンから検索条件を追加することができます。
案件分類	検索対象にチェックを入れます。 ※複数指定が可能です。また、プルダウンから検索条件を追加することができます。
ターゲットリスト	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。 
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	
設定方法	<div style="border: 1px solid red; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p>プロセス BOX へ移動したい コンタクト目的のコンタクトレイアウト</p> </div> <div style="border: 1px solid red; padding: 5px; margin-bottom: 10px; float: right;"> <p>新規にプロセスを作成できます。</p> </div> <div style="border: 1px solid yellow; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>コンタクトレイアウト別、 コンタクト目的が表示されます。</p> </div> <p>1. プロセス追加 ボタンで、プロセス BOX を作成します。</p> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>2. プロセス名: 初回訪問 削除</p> </div> <p>プロセス名を設定します。</p> <p>※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。</p> <p>※ 削除 ボタンでプロセスを削除できます。</p> <p>2. コンタクトレイアウトを選択して、コンタクトレイアウト別のコンタクト目的を表示させます。</p> <p>3. コンタクト目的をプロセス BOX へドラッグ&ドロップで移動させます。</p> <div style="border: 1px solid yellow; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>2. プロセス名: 初回訪問 削除</p> <p style="margin-left: 20px;">初回訪問</p> </div>

設定方法

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。

2. プロセス名:

コンタクト目的：定型業務

コンタクト成果 目的達成 目的未達 先方不在 保留・持越
 その他

コンタクト進捗度 1:注文書受領 2:内容打合せ 3:最終見積提出
 4:価格交渉中 5:見積・提案書提出
 6:情報収集 7:キーマン面談 8:担当者面談
 9:アポイント依頼業

※詳細条件設定として「コンタクト成果」、「コンタクト進捗度」、「コンタクト目的別の自由項目」(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、コンタクト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

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



1-1-3.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。



ボトルネックサーチ

部署: [] 社員: [] 検索

1-3/3 <<最初へ <前へ 次へ> 一覧件数10件

設定名	集計期間	説明
<input type="checkbox"/> 20XX 営業本部案件取り組み	2014/01/15 ~ 2014/06/15	
<input type="checkbox"/> 営業2課 新規案件ボトルネック検証プロセス	2014/04/01 ~ 2014/05/30	「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...
<input type="checkbox"/> 20XX お客様満足度向上取り組み	2014/03/01 ~ 2014/03/31	お客様満足度向上を目指す取り組みを行います。特に既存からのお客様を対象に状況をヒアリングし、アンケートを実施します。ヒア...

1-3/3 <<最初へ <前へ 次へ> チェックした情報

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。



1 ボトルネックサーチ

部署: [] 社員: [] 検索

1-3/3 <<最初へ <前へ 次へ> 一覧件数10件

設定名	集計期間	説明
<input type="checkbox"/> 20XX 営業本部案件取り組み	2014/01/15 ~ 2014/06/15	
<input type="checkbox"/> 営業2課 新規案件ボトルネック検証プロセス	2014/04/01 ~ 2014/05/30	「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...
<input type="checkbox"/> 20XX お客様満足度向上取り組み	2014/03/01 ~ 2014/03/31	お客様満足度向上を目指す取り組みを行います。特に既存からのお客様を対象に状況をヒアリングし、アンケートを実施します。ヒア...

1-3/3 <<最初へ <前へ 次へ> チェックした情報

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。
	社員	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。検索条件は部分一致です。

【ボトルネックサーチ】営業2課 新規案件ボトルネック検証プロセス

営業2課 新規案件ボトルネック検証プロセス

集計期間: 日付検索 [2014/04/01] ~ [2014/05/30]

商談レイアウト: 商談情報 クライアント商談情報 競合商談情報

顧客ランク: A B C 新規HOT 新規長期 新規競

案件分類: ハード ソフト 保守 モノクロpec 組立装置 洗浄装置 フォーミング装置
 非破壊検査装置 電気検査装置 実装装置 その他

顧客情報ターゲットリスト: 大型商談見込ユーザーリスト

案件情報ターゲットリスト: 重要案件リスト

担当者部署: 営業1課, 営業2課, 東京本社/営業部, 大阪支店/営業部, 福岡支店/営業部

担当者: 営業部 松本 友蔵, 営業部 大宅 徹也, 営業部 鈴木 敬治, 営業部 松野 みよ, 営業1課 相川 弘, 営業部 三浦 咲

Search!

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。

「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を見つけて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。

【ボトルネックサーチ】営業2課 新規案件ボトルネック検証プロセス

営業2課 新規案件ボトルネック検証プロセス

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

条件変更

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%
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		

お客様！このプロセスがボトルネックじゃないですか？

1-1-4.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 をクリックすると、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。



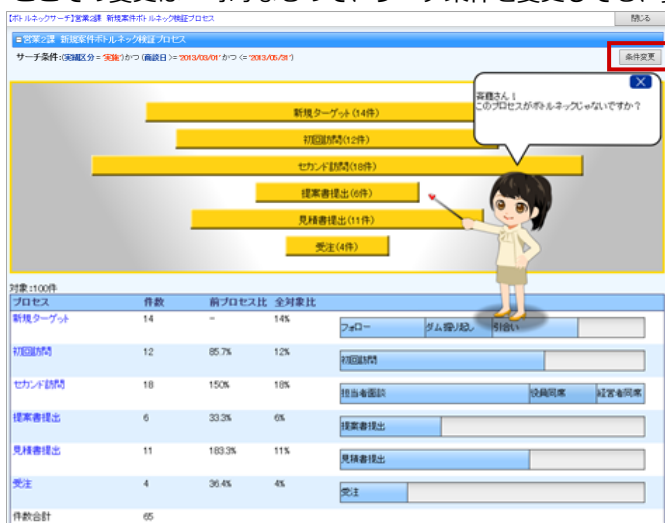
設定名	集計期間	説明
20XX 営業本部案件取り組み	2014/01/15 ~ 2014/06/15	
営業之課 新規案件ボトルネック検証プロセス	2014/04/01 ~ 2014/05/30	「ボトルネックサーチ」は営業プロセスの実態を「見える化」し、営業成果を阻害するボトルネックがどのプロセスにあるのかを見つけや...
20XX お客様満足度向上取り組み	2014/08/01 ~ 2014/08/31	お客様満足度向上を目指す取り組みを行います。特に既存からのお客様を対象に状況ヒアリングし、アンケートを実施します。ヒア...

 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。



○ 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

2015年5月26日 初版

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)