

マッピングアシスト

目次

はじめに.....	1
マッピングアシスト機能について.....	1
マッピングアシストの動作 OS.....	1
ログイン情報を取得する.....	2
メニュー画面.....	3
納入機器の利用について.....	4
訪問先.....	5
今日・明日の訪問先.....	5
日付指定.....	6
地図画面.....	7
顧客情報（訪問先）の表示について.....	8
位置重複マーカーについて.....	8
顧客情報（訪問先）吹き出し表示について.....	9
納入機器情報（納品先）の表示について.....	10
納入機器情報（納品先）吹き出し表示について.....	10
リスト画面.....	11
顧客詳細情報画面.....	12
納入機器詳細情報画面.....	15
他の地図アプリで開く.....	18
ナビで開く.....	19
簡易商談入力をする.....	20
近隣顧客および近隣の納品先を表示する.....	21
位置を修正する.....	22
周辺顧客・周辺納品先サーチをする.....	23
訪問順リンク表示をする.....	24
顧客検索.....	26
納入機器検索.....	27
顧客登録.....	28
納入機器登録および編集.....	29
ターゲットリスト.....	30
ターゲットリスト削除方法.....	31
TOUCH！機能.....	32
TOUCH！する.....	32
TOUCH！後、PCブラウザ等で編集する.....	33
TOUCH！ FOR APPLE WATCH.....	34
TOUCH！顧客サーチで検索して TOUCH！する.....	34
音声顧客サーチで検索して TOUCH！する.....	35
設定.....	37
表示設定.....	38
製品情報.....	39
巻末付録.....	40
クライアント証明書を利用する.....	40

はじめに

マッピングアシスト機能について

マッピングアシストは、本日の訪問先や明日の訪問予定先、現在地の近隣にある顧客または納入機器、納入商品、ターゲットリストで指定した顧客情報、また納入機器、納入商品についてもスマホやタブレットの地図上にプロットして、お伝えする機能です。

さらに、顧客または納入機器に対する商談情報が生成される「TOUCH！」機能や、外部地図アプリの連携支援機能まで実装しています。

アシスタントが、訪問予定先を地図に表示してくれることで訪問準備の手間が省け、効率の良い営業活動ができます。また、今いる場所から「近い顧客を検索！！」「近い納品先を検索！！」という感じで、ちょっとした空き時間を活用した、ついで訪問をサポートしたりすることもできます。

リアル秘書には、なかなかマネができない営業マン、サポート担当をサポートする便利な機能です。



スマートデバイスの地図で営業マンの訪問活動を支援



注意

- ・ 「マッピングアシスト for SFA」アプリのダウンロードについて
App Store から無料でダウンロードできます。

マッピングアシストの動作 OS

対象となる動作 OS は以下のとおりです。

動作 OS
iOS 9 以降
サポート言語
日本語、英語

ログイン情報を取得する

アプリを利用するため、ログイン情報を取得します。



注意

- ・ アプリを利用するためには、Sales Force Assistant シリーズのログイン情報をアプリに登録する必要があります。
ご利用になる前に、アプリのダウンロードとインストールを実施してください。

1. 標準版の Sales Force Assistant シリーズにログインします。
2. 左メニューから **オプション設定** を選択し、「共通」タブをクリックします。
オプションメニューから「スマートフォンアプリ> 認証」を選択します。
「スマートフォンアプリ> 認証」画面が表示されます。
3. 利用設定を「利用する」にチェックして、**保存** をクリックして内容を保存してください。
QR コードが下方に表示されます。
4. アプリを起動し、QR コード読み取りをタップします。
QR コード認証画面が表示されます。
5. QR コードにカメラを向け、QR コードを読み取ります。
カメラ接続の確認メッセージが表示されたら「OK」をタップしてください。
6. ネットワーク接続の確認が表示されたら「OK」をタップしてください。
7. 送信が完了すると、「ログイン情報の登録が完了しました」のメッセージが表示されます。



補足

- ・ SSL 認証による接続について（接続 URL の http 部分が https）
第三者認証機関以外の自己証明書を利用して「Sales Force Assistant」をご利用の場合、アプリはご利用になることができません。
https→http に変更後、QR コードを読み取ってください。
- ・ 弊社 NI コンサルティングが提供する他のアプリをご利用の場合
アプリごとにログイン情報を取得していますので、「マッピングアシスト」アプリをご利用のさいは、ログイン情報を取得してください。
- ・ クライアント証明書を使った通信が必要な場合は、巻末の「クライアント証明書を利用する」を参照ください。

メニュー画面

アプリを起動すると、地図情報が現れ、本日の訪問先がマッピングされます。

地図画面からメニューボタンを押すと地図が右方向にスライドして、操作メニューが現れます。

もう一度メニューボタンを押した場合は操作メニューが隠れて地図情報が表示されます。

操作メニューの項目をタップした場合はメニューに応じた内容が表示されます。

1.  「マッピングアシスト for SFA」を起動します。

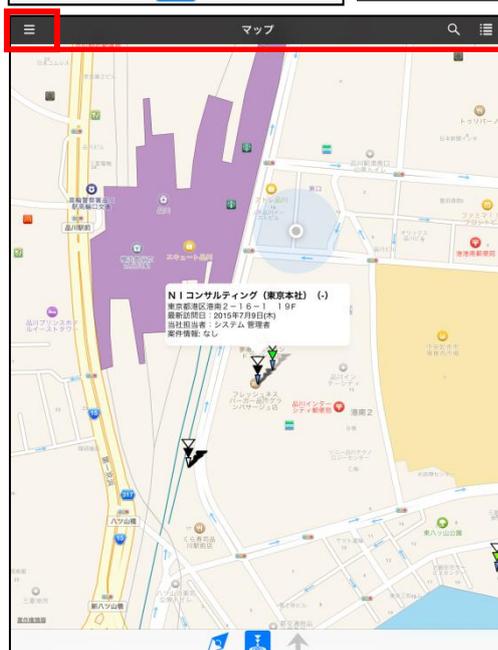
2. 本日の訪問先の地図情報が表示されます。

3.  「メニュー」ボタンをタップすると画面がスライドし左側に操作メニューが表示されます。

4.



iPhone

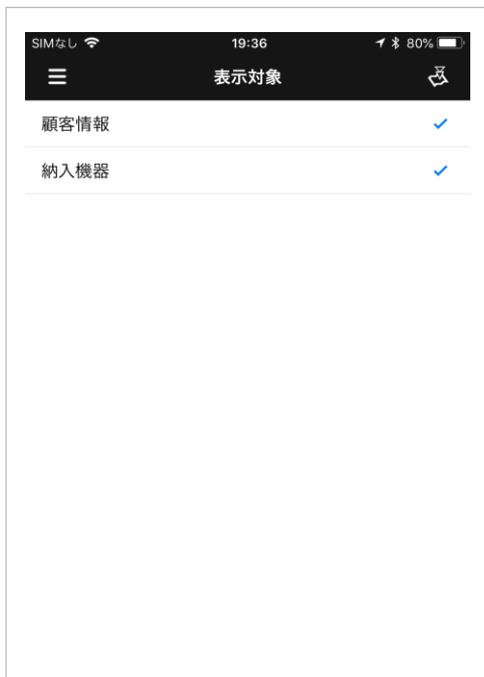


iPad

納入機器の利用について

Sales Force Assistant 顧客深耕（創造）Type-R を導入されている場合、納入機器情報についても地図上にプロットすることが出来るようになります。顧客への訪問だけではなく、納品した商品についてのメンテナンス訪問などが可能になります。アプリインストール直後は納入機器を地図上にプロットするには設定されていません。そのため、納入機器を利用した運用を実施される場合は、まず納入機器情報を表示する設定を行ってください。

1.  「メニュー」ボタンをタップしメニューを表示します。
2. 設定・その他にある、表示対象をタップします。
3. 以下のように納入機器がチェックされている場合、納入機器の利用が可能になります。



注意

・納入機器情報は Sales Force Assistant 顧客創造 R、顧客深耕 R を導入している場合に
限られます。また、この機能は Global Edition 限定の機能になります。

訪問先

アプリを起動すると、地図情報が現れ、本日の訪問先と納品先（納入機器）がマッピングされます。また、メニュー画面より「今日の訪問先」をタップしても、当日の訪問先リストと納品先が地図に表示されます。



注意

- ・商談情報の商談目的[訪問件数集計外]だけが入っている場合は対象外となります。
※商談目的[訪問件数集計外]とは、FAX、TEL など商談・顧客訪問以外の種類のこと。
- ・納入機器情報は Sales Force Assistant 顧客創造 R、顧客深耕 R を導入している場合に限られます。

今日・明日の訪問先

メニュー画面より[今日の訪問先]をタップすると、当日の訪問先リストおよび納品先を地図に表示します。
[明日の訪問先]をタップすると、翌日の訪問予定先リストおよび納品先を地図に表示します。

iPhone



iPad



日付指定

マップ上にプロットする訪問予定顧客および納品先を今日・明日以外の日付でも指定できます。

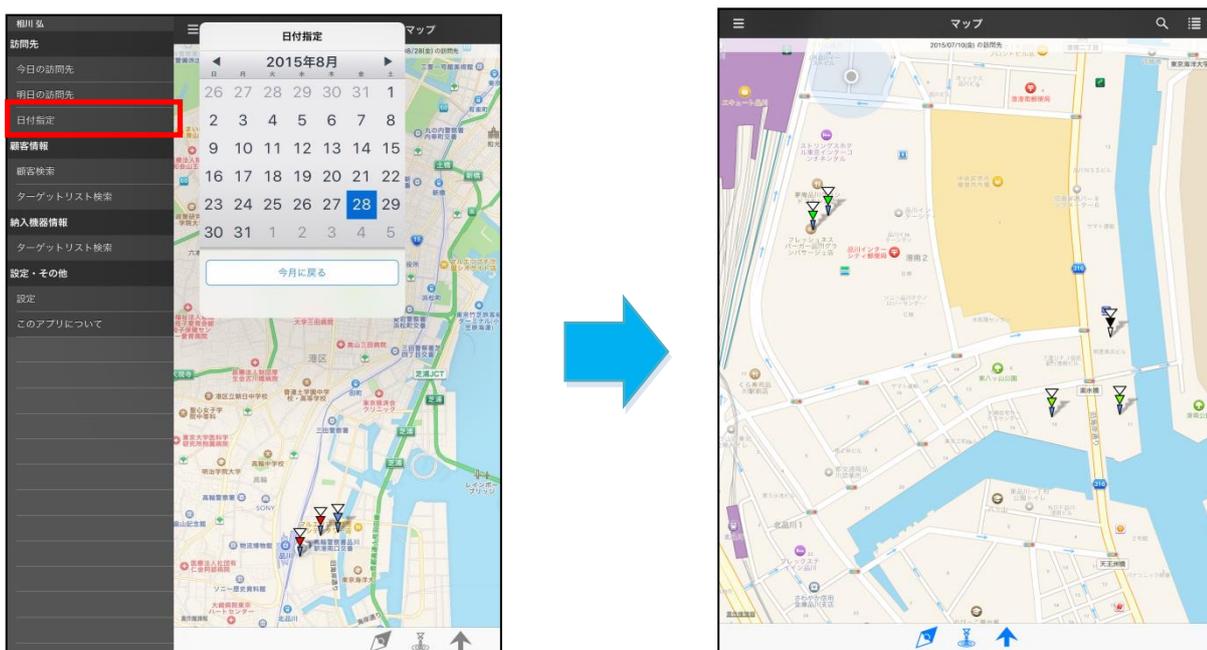
日付を自由に指定できることにより、先の予定まで確認することができ、訪問効率を考えながら予定を立てることもできます。

また、カレンダーで過去日を指定することで、過去に訪問した顧客および納品先を確認することも可能です。

iPhone



iPad



地図画面

プロットされる顧客情報は案件の有無、顧客ランク、最新訪問日によって色分けされます。

ピンをタップすると顧客情報の吹き出しが表示されます。

最新訪問日から指定日数以上過ぎている顧客情報には警告表示されますので、放置顧客撲滅のためにも有効です。また納品先も表示されます。タップすると納入機器情報が吹き出し内に表示されます。

iPhone



iPad



顧客情報（訪問先）の表示について



	説明															
上の三角	<p>案件の有無を表す色。 進行中の案件有は青、案件なしは白。 ※進行中の案件とは受注・失注を除いた案件です。 ※納入機器情報をご利用の場合 （納入機器情報は、Sales Force Assistant 顧客創造 R、顧客深耕 R を導入しているユーザー様のみ利用できます。）</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>案件</th> <th>競合アラート</th> <th>上の三角</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>案件あり</td> <td>競合アラートあり</td> <td>青 ▼</td> </tr> <tr> <td>案件あり</td> <td>競合アラートなし</td> <td>青 ▼</td> </tr> <tr> <td>案件なし</td> <td>競合アラートあり</td> <td>赤 ▼</td> </tr> <tr> <td>案件なし</td> <td>競合アラートなし</td> <td>白 ▽</td> </tr> </tbody> </table> <p>競合アラート設定はシステム設定で可能です。</p>	案件	競合アラート	上の三角	案件あり	競合アラートあり	青 ▼	案件あり	競合アラートなし	青 ▼	案件なし	競合アラートあり	赤 ▼	案件なし	競合アラートなし	白 ▽
案件	競合アラート	上の三角														
案件あり	競合アラートあり	青 ▼														
案件あり	競合アラートなし	青 ▼														
案件なし	競合アラートあり	赤 ▼														
案件なし	競合アラートなし	白 ▽														
中の三角	<p>顧客ランクを表す色。 ※色の設定はランクごとにシステム設定で可能です。</p>															
下の三角	<p>黄色：アラートが出ている場合 （システム設定で設定したアラート設定を参照）</p> <p>白色：未訪問</p> <p>青色：経過日数に関係なく、アラートでもなく、未訪問でもない顧客</p>															

位置重複マーカーについて



顧客住所が同一の建屋であったり、位置情報の精度により顧客ピンが同一の場所に重なる場合、ピンの右下に重なっている件数がマーカー表示されます。件数は最大 99 までです。

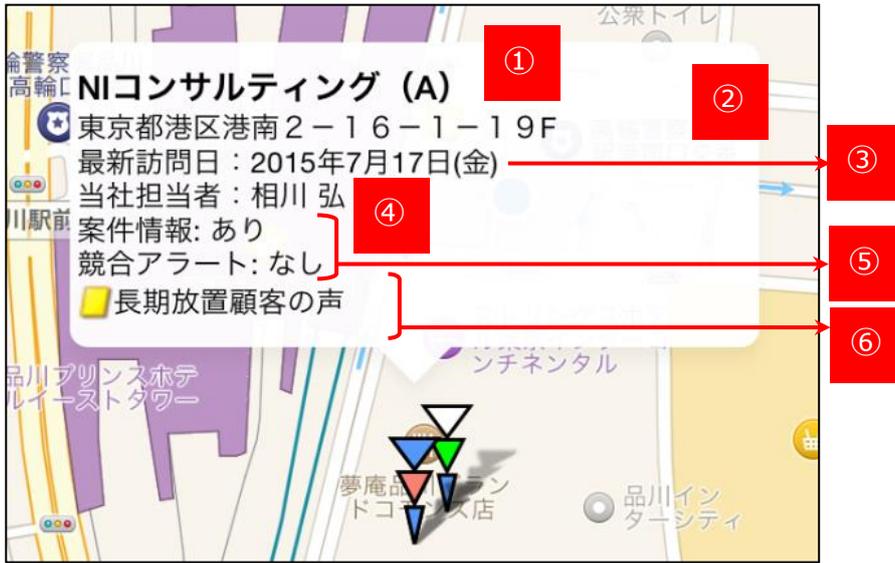
マーカーはタップでき、重なっている顧客だけの一覧を表示できます。



- 位置重複マーカーは顧客創造日報 Global Edition 専用の機能です。**

Japanese Edition では表示されません。
- 地図上に 100 件以上の顧客と納入機器がヒットして表示しきれないデータがあると警告されている場合は、件数が一致しない場合があります。警告が表示されなくなるまで表示条件などで絞り込むことで正しい件数が表示されるようになります。

顧客情報（訪問先）吹き出し表示について



	説明
① 顧客名	顧客名（株などはカット）/部門名（顧客ランク）
② 住所	住所・ビル名等
③ 最新訪問日	最新訪問日
④ 当社担当者	顧客情報の担当者
⑤ 案件情報 競合アラート	案件の有無 競合アラートの有無 ※競合アラートは納入機器情報をご利用の場合のみ （納入機器情報は、Sales Force Assistant 顧客創造 R、顧客深耕 R を導入しているユーザー様のみ利用できます。）
⑥ イエローカード クレーム件数	その顧客に関連するすべてのイエローカードが表示されているかどうかを判定し、表示されるイエローカードの種類を表示 また、処理中のクレーム数とすべてのクレーム数を表示

納入機器情報（納品先）の表示について

アイコン	説明
	<p>納品先に納入機器情報がプロットされます。</p> <p>機器分類に設定されたマッピングカラーがアイコンに反映されます。</p> <p>納品先が同一の建屋であったり、位置情報の精度によりピンが同一の場所に重なる場合、ピンの右下に重なっている件数がマーカー表示されます。</p> <p>件数は最大 99 までです。</p>

納入機器情報（納品先）吹き出し表示について



	説明
① 機種・機番	納入機器情報の機種・機番が表示されます。
② 顧客名	納入機器情報の顧客名が表示されます。(株)などはカットされます。
③ 販売日	納入機器情報の販売日が表示されます。
④ リース期限	納入機器情報のリース期限が表示されます。
⑤ 最新コンタクト日	納入機器情報の最新コンタクト日が表示されます。
⑥ イエローカード	以下のイエローカードのうち害する情報が表示されます。 長期放置案件 次回予定遅延[案件] 長期放置顧客の声 受注予定遅延 販売日イエロー リース期限日イエロー

リスト画面

一覧はマップ画面にプロットされた顧客および納入機器情報がリスト形式で表示されるものです。



iPhone

「マップ」ボタンをタップすると地図が表示されます。

「地図に表示」ボタンをタップするとその顧客を中心とした地図が表示されます。



iPad

「リスト」ボタンをタップすると顧客リストが開きます。再度タップするとウィンドウが閉じます。

顧客詳細情報画面

リストの顧客情報をタップすると、顧客情報の詳細情報が表示されます。

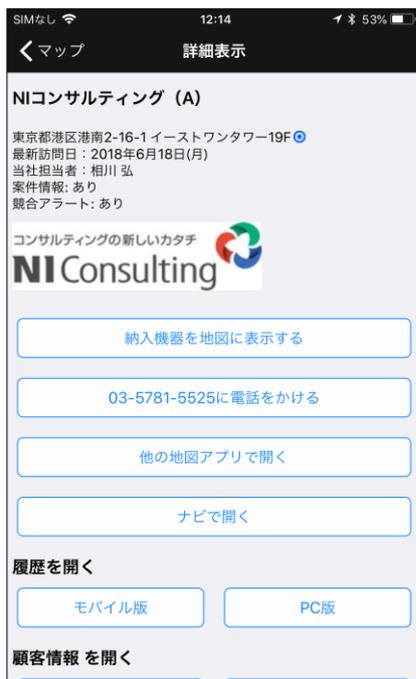
また、顧客の吹き出しをタップしても顧客情報の詳細情報が表示されます。

この情報を起点に、情報登録や電話をかけるなど、顧客へのアクションを起こすことができます。

iPhone



iPad

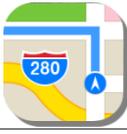


顧客情報詳細画面

顧客情報詳細画面

顧客情報詳細画面



	説明
① 顧客情報	顧客名、住所、担当者、案件の有無、競合アラートの有無が表示されます。 ※競合アラートは納入機器情報をご利用の場合のみ (納入機器情報は、Sales Force Assistant 顧客創造 R、顧客深耕 R を導入しているユーザー様のみ利用できます。)
② 添付画像	サムネイル化された画像情報を最大 5 枚表示されます。
③ 納入機器情報	該当顧客の納入機器情報を地図上にプロットします。
④ 電話	電話を掛けることができます。 ※iPad には表示されません。
⑤ 他の地図アプリで開く	デバイス内に最初からインストールされている「マップ」と他地図アプリ「Google Maps」が選択できます。 [他の地図アプリで開く]ボタンをタップすると、アプリを選択する画面が開きます。 選択した地図アプリに顧客の位置情報がプロットされます。 ※「Google Maps」アプリがインストールされていない場合は、「マップ」しか選択できません。  ←「マップ」アプリ
⑤ ナビで開く	「マップ」との連携で、顧客までのルートが表示されますので、初めての顧客でも道に迷うことなく簡単に目的地に到着できます。 ※[ナビで開く]ボタンをタップすると、現在位置と目的地の顧客にピンが刺さります。
	説明

⑥ 履歴を開く	顧客情報の商談一覧を開くことができます。モバイル版、PC版が選択できます。
⑦ 顧客情報を開く	顧客情報を開くことができます。モバイル版、PC版が選択できます。
⑧ 簡易商談入力	<p>商談を簡易的に入力できます。</p> <p>予定商談がある場合は、その内容があらかじめセットされて、画面が開きますので、営業活動の登録、カメラを利用した現場情報の収集がスムーズに行えます。</p>
⑨ 位置情報補正	<p>住所を元に顧客ピンが示す位置を補正します。</p> <p>タップすると変更後の新しい位置にピンが立ちプレビューできます。位置が大幅にずれているような場合にご利用ください。</p> <p>※本機能は Sales Force Assistant シリーズ「Global Edition」を導入されている環境でのみご利用可能です。</p> 

納入機器詳細情報画面

リストの納入機器情報をタップすると、納入機器情報の詳細情報が表示されます。
 また、納入機器の吹き出しをタップしても納入機器情報の詳細情報が表示されます。
 この情報を起点に、情報登録や電話をかけるなど、納品先へアクションを起こすことができます。

iPhone

iPad



納入機器情報詳細画面

納入機器情報詳細画面

納入機器情報詳細画面



	説明
① 納入機器情報	機種・機番、顧客名、販売日、リース期限、最新コンタクト日、イエローカードが表示されます。
② 添付画像	サムネイル化された画像情報を最大 5 枚表示されます。
③ 顧客情報を地図に表示する	納入先である顧客情報を地図にプロットします。
④ 電話	電話を掛けることができます。 ※iPad には表示されません。
⑤ 他の地図アプリで開く	デバイス内に最初からインストールされている「マップ」と他地図アプリ「Google Maps」が選択できます。 [他の地図アプリで開く]ボタンをタップすると、アプリを選択する画面が開きます。選択した地図アプリに顧客の位置情報がプロットされます。 ※「Google Maps」アプリがインストールされていなければ、「マップ」しか選択できません。  ← 「マップ」アプリ
	説明

⑤ ナビで開く	<p>「マップ」との連携で、顧客までのルートが表示されますので、初めての顧客でも道に迷うことなく簡単に目的地に到着できます。</p> <p>※[ナビで開く]ボタンをタップすると、現在位置と目的地の顧客にピンが刺さります。</p>
⑥ 履歴を開く	<p>納入機器の商談一覧を開くことができます。モバイル版、PC版が選択できます。</p>
⑩ 納入機器を開く	<p>納入機器を開くことができます。モバイル版、PC版が選択できます。</p>
⑪ 簡易商談入力	<p>商談を簡易的に入力できます。</p> <p>予定商談がある場合は、その内容があらかじめセットされて、画面が開きますので、営業活動の登録、カメラを利用した現場情報の収集がスムーズに行えます。</p>
⑫ 位置情報補正	<p>住所を元にピンが示す位置を補正します。</p> <p>タップすると変更後の新しい位置にピンが立ちプレビューできます。位置が大幅にずれているような場合にご利用ください。</p> <p>※本機能は Sales Force Assistant シリーズ「Global Edition」を導入されている環境でのみご利用可能です。</p> 
⑬ 写真を追加	<p>写真を追加できます。</p> <p>画像選択のメニューが表示されるので、写真アルバム、カメラのいずれかから、添付したい写真を選択してください。</p> <p>選択した写真をプレビュー、消去したい場合、選択肢にある写真をタップしてください。</p> <p>選択した写真を保存する場合、画面右上にある保存ボタンをタップしてください。</p> 

他の地図アプリで開く

外部地図アプリと連携させることで、目的地までの経路検索といった地図アプリ一般機能を活用できます。地図アプリ「Google Maps」に顧客および納入機器の位置をそのアプリにプロットできますので、初めての顧客もしくは納品先でも道に迷うことなく簡単に目的地に到着できます。

iPhone

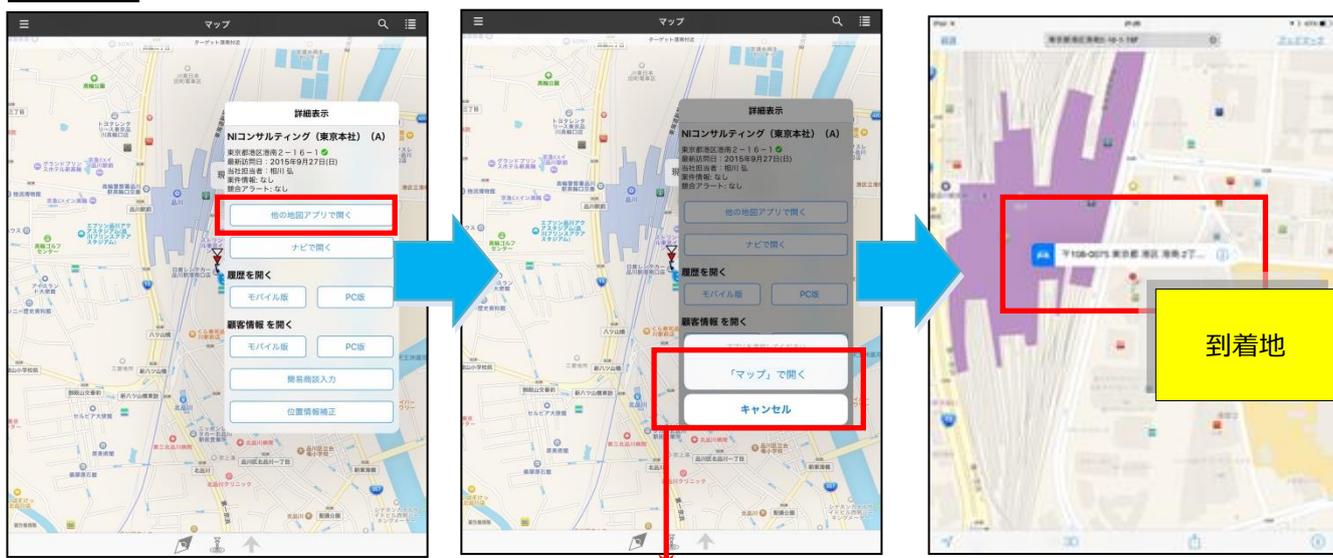
<地図アプリ「Google Maps」がインストールされている場合>



地図アプリ「Google Maps」がインストールされていれば、選択画面ができます。

iPad

<地図アプリ「Google Maps」がインストールされていない場合>

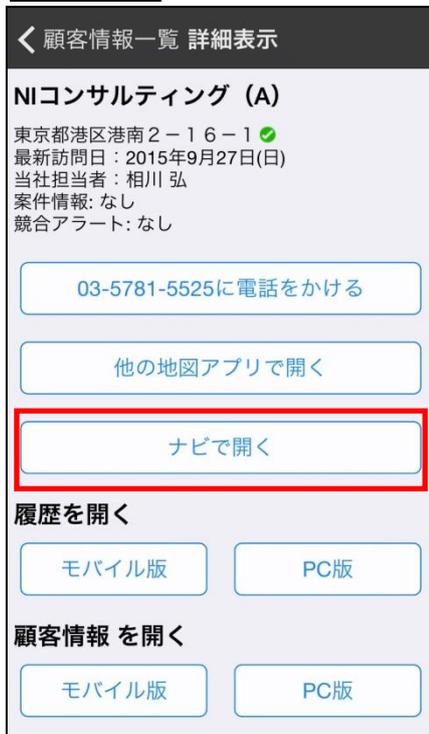


地図アプリ「Google Maps」がインストールされていない場合、
[「マップ」で開く]のみ表示されます。

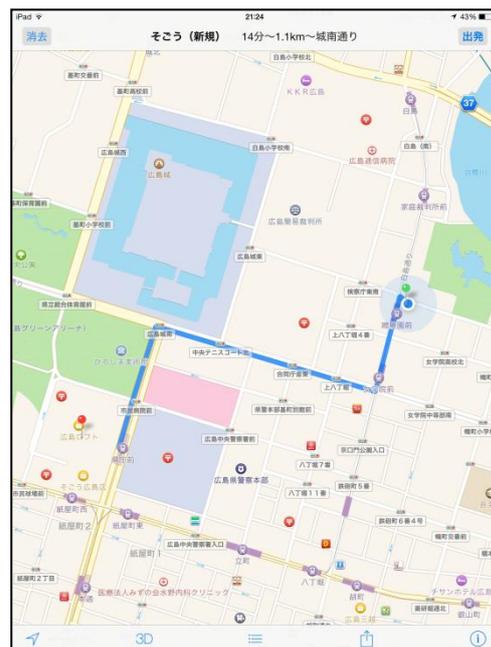
ナビで開く

スマートフォン内に最初からインストールされている「マップ」が表示され、顧客または納品先までのルートが表示されますので、初めての顧客または納品先でも道に迷うことなく簡単に目的地に到着できます。

iPhone



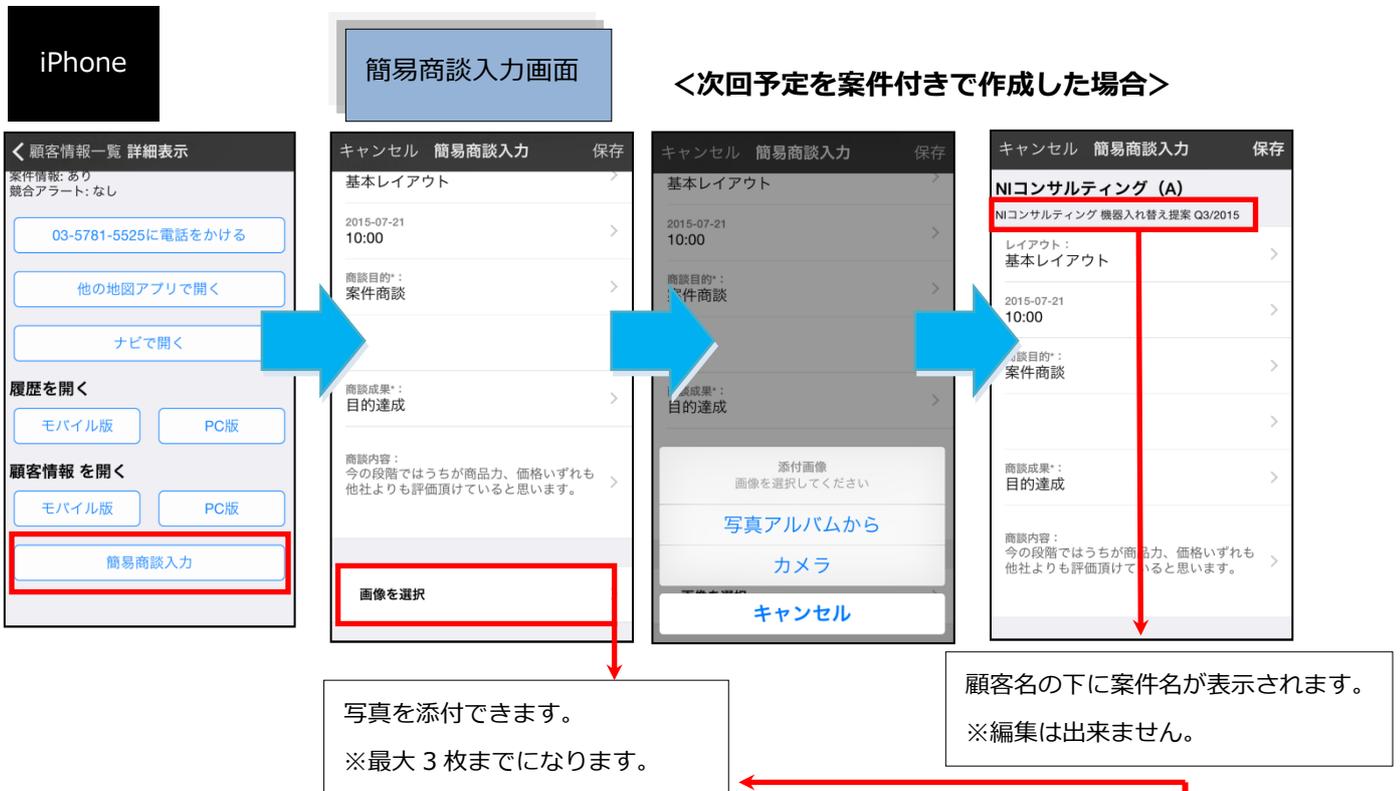
iPad



簡易商談入力をする

顧客情報、納入機器情報から商談を簡易的に入力できます。

予定商談がある場合は、その内容があらかじめセットされて、画面が開きますので、営業活動の登録、カメラを利用した現場情報の収集がスムーズに行えます。



近隣顧客および近隣の納品先を表示する

GPSを利用して現在地周辺の顧客および納入機器情報を地図表示することで、空き時間を活用した“ついで訪問”をサポートします。

iPhone

↑

iPad



自分の現在位置が表示

「現在地の表示」アイコン

重要：現在地の表示にはiOSの「位置情報サービス」の適切な設定が必要です。動作しない場合は、iOS標準の「設定」>「プライバシー」でサービスが有効か、さらにこのサービスを利用する許可がマッピングアシスト（MAP Assist）に与えられているかをご確認ください。



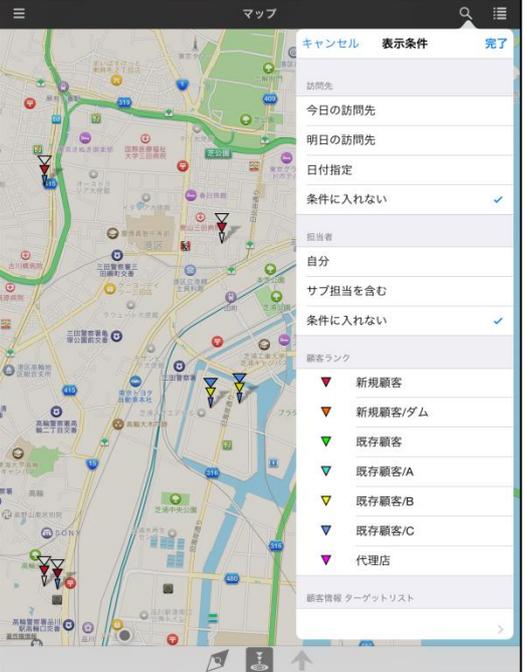
1.  「現在地の表示アイコン」をタップして自分の現在位置を表示させます
2.  「検索条件設定アイコン」をタップして表示条件を表示させます

表示させたい項目を押すと「✓」が移動します。

iPhone

iPad

キャンセル	表示条件	完了
訪問先		
今日の訪問先		✓
明日の訪問先		
日付指定		
条件に入れない		✓
担当者		
自分		
サブ担当を含む		
条件に入れない		✓
顧客ランク		
▼ 新規顧客		



3. **完了** をタップします。

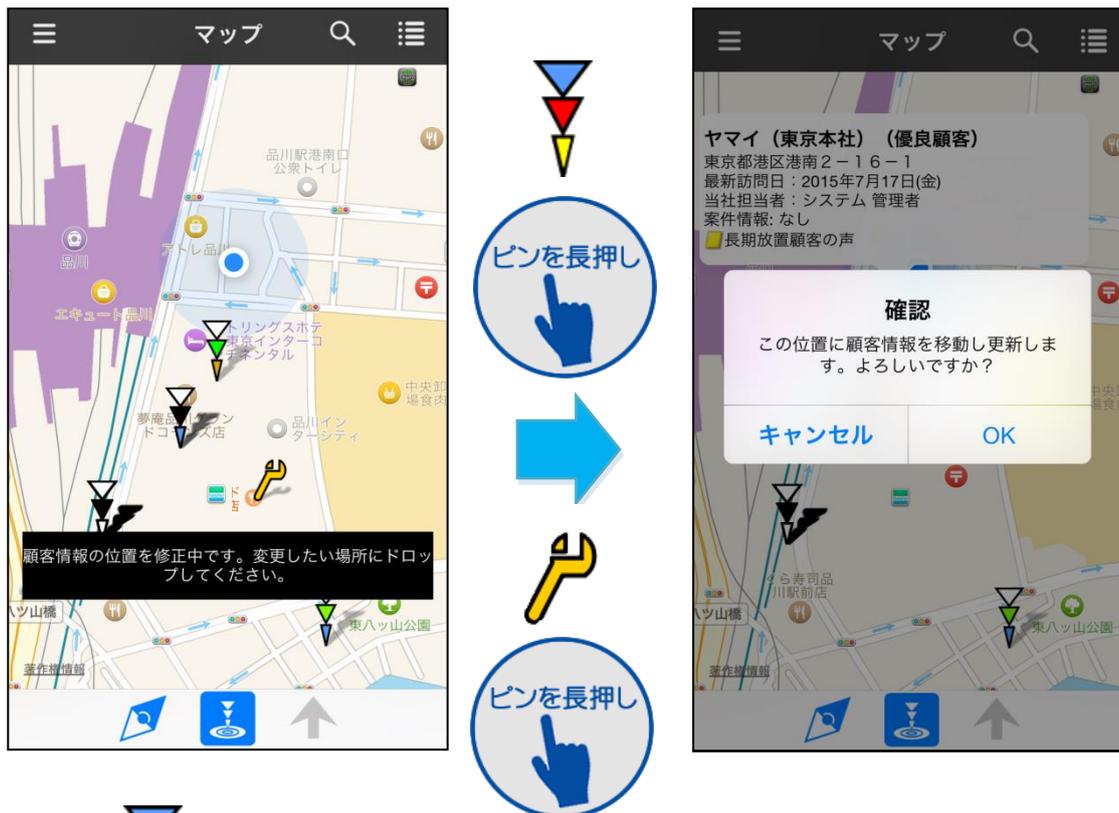
位置を修正する

街区単位で位置表示されることにより、微妙な誤差が生じる場合があります。

その場合、ピンを位置をずらすことが可能なので、より正確な顧客情報の位置を把握することもできます。

顧客情報、納品先情報の位置情報を変更することが可能です。

iPhone

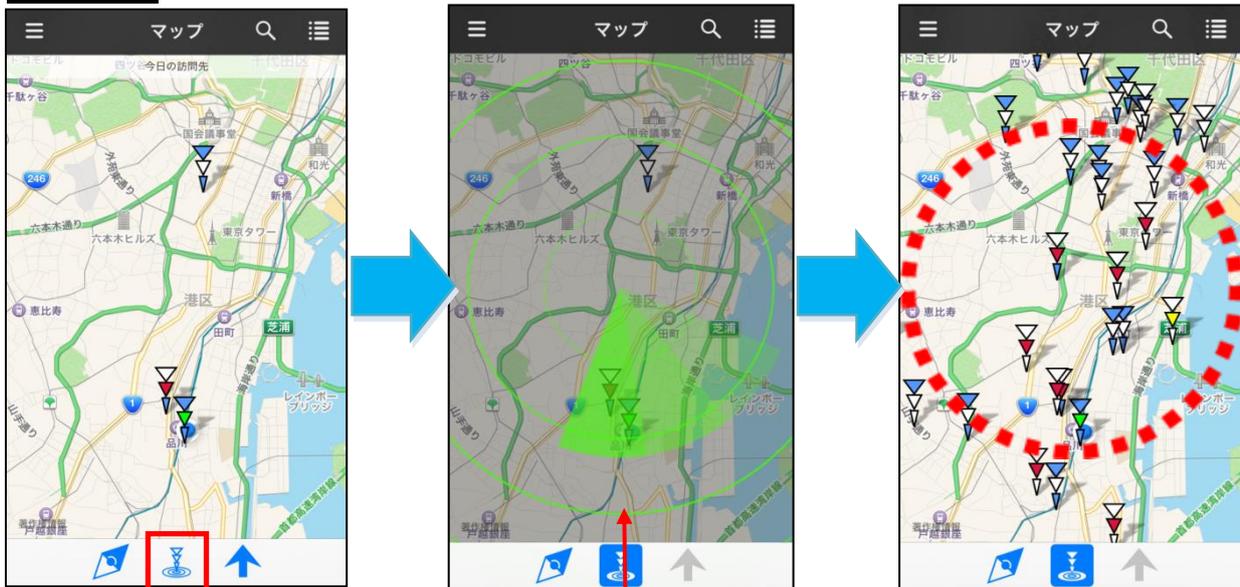


1. ピン  または  を長押しするとピンが軽く浮きます。
2. ピンをドロップすると情報を更新していいかどうかを確認するダイアログが表示されます。
3. を押すと変更内容がサーバーに送信され位置情報が更新されます。
 を押すとピンは元の位置に戻ります。

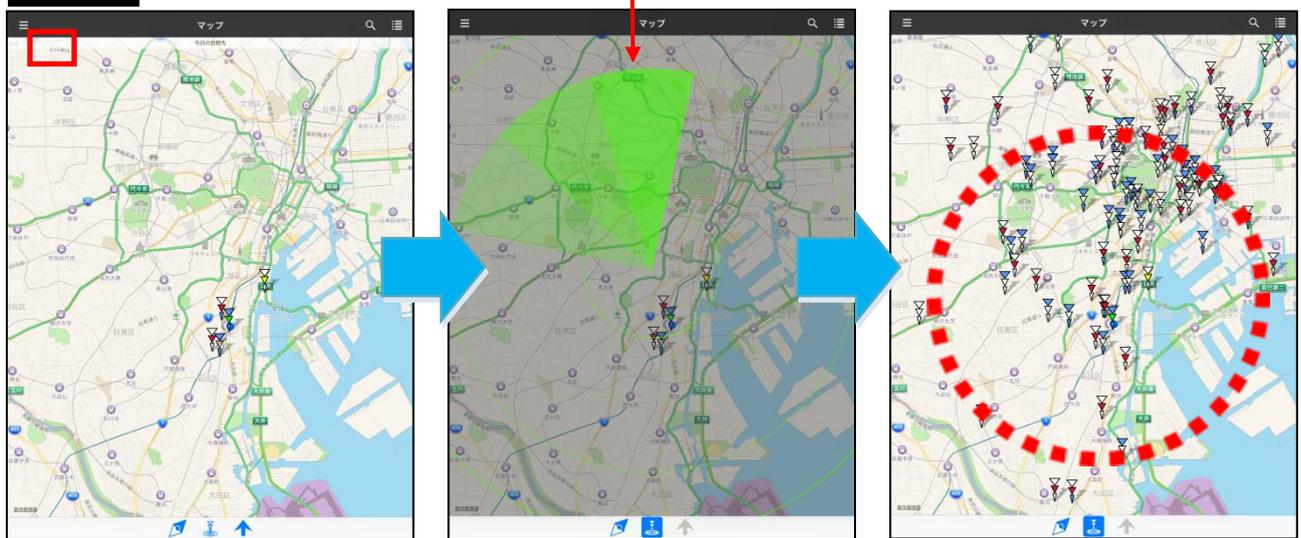
周辺顧客・周辺納品先サーチをする

表示されているマップ上にある顧客または納入機器を検索し、マップ上にプロットする機能です。
 今日（明日）の訪問先の顧客または納入機器だけでなく、周辺にある顧客または納入機器を検索できます。
 マップ上にある顧客または納品先をプロットできることにより、近くにある顧客が視覚的にわかり、営業マンが「ついで訪問」する件数を増やすことを促す機能になっています。

iPhone



iPad



レーダーが出現し、検索が開始されます。

補足

- ・ 周辺顧客サーチモードオン時にはサーチアイコンに色がつきます。再度、サーチアイコン押下すると初期状態に戻ります。
- ・ 表示可能な顧客と納入機器あわせて 100 件までです。
- ・ 周辺顧客サーチボタンを押下した直後は、訪問順リンクアイコンは非活性になります。



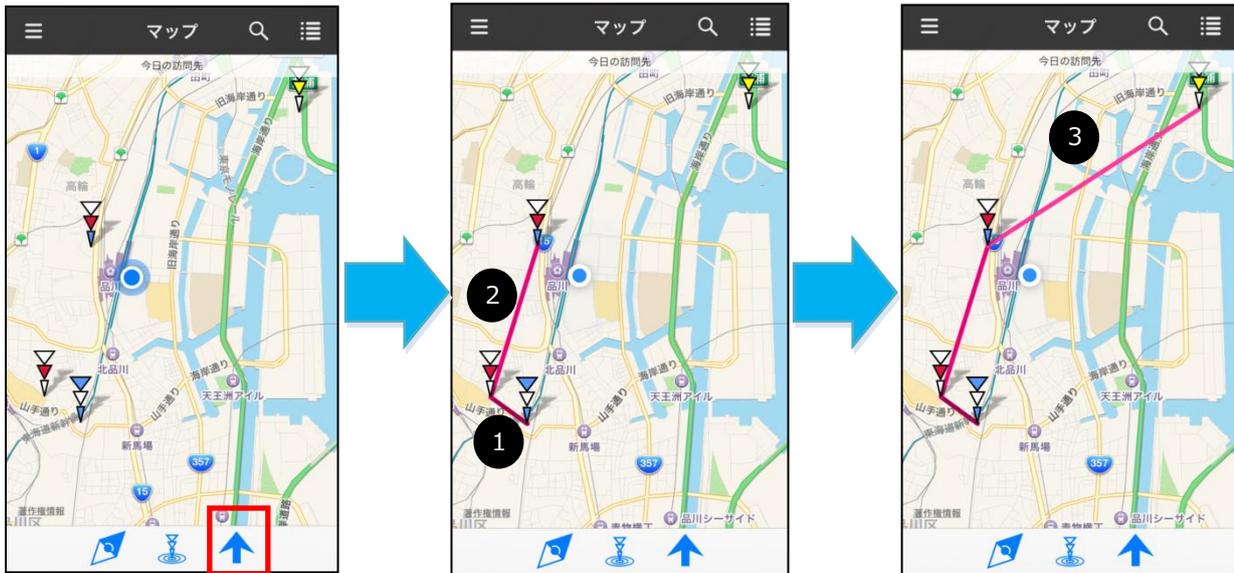
訪問順リンク表示をする

指定した日付の訪問先の順番に沿ってマップ上に線が表示されます。

指定した日の訪問予定顧客がわかるだけでなく、訪問する順番もわかりますから、移動効率が落ちていないかなども確認できるようになっています。

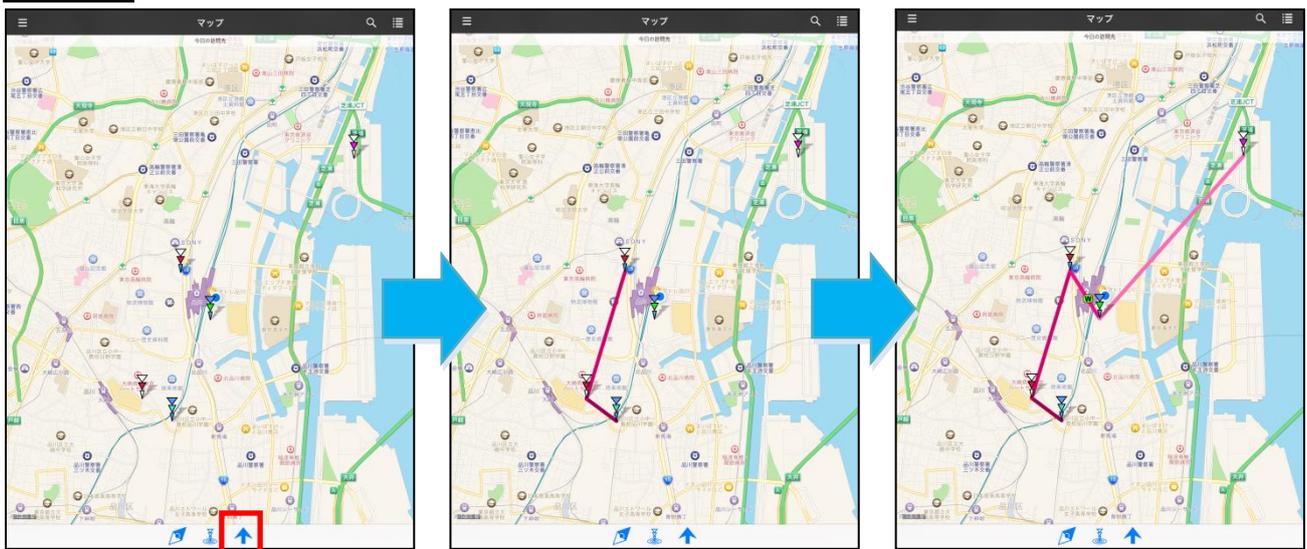
ルート営業やサービスマンのフォロー訪問、配送ルートの見直しなどにも有効な機能です。

iPhone

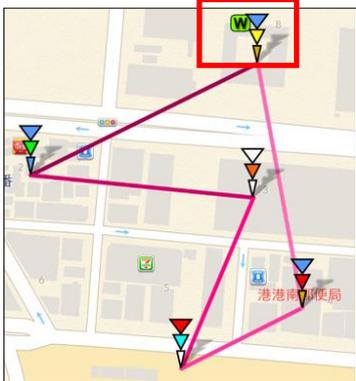


iPad

※訪問する順番が後になるにつれて、線が薄くなっていきます。





- ・ 訪問リンク表示オン時には訪問リンク表示アイコンに色がつきます。再度、訪問リンク表示アイコン押下すると初期状態に戻ります。
- ・ 商談時間が指定されていない場合は、線は引かれませんが、 訪問先の顧客または納入機器が同じ場所にある場合は、このアイコンが表示されます。
- ・  同じ顧客または納入機器に異なる時間の商談が同日にある場合はこのアイコンが表示されます。
(例) 顧客 A 商談日 9/20 10:00
顧客 A 商談日 9/20 18:00
- ・ 周辺顧客サーチ状態で、検索条件に今日(明日)の訪問先・日付指定がある検索を行った場合は、訪問順リンクボタンが初期状態で表示されます。

顧客検索

本機能は顧客名で SFA 検索しその顧客をピンポイントで地図上に表示する、出先などで顧客の位置を調べて急ぎよ向かうようなシーンでの活用を想定した支援機能です。

メニューより「顧客検索」をタップし、キーワード検索で SFA の顧客を検索できます。ヒットした顧客をタップするとその顧客を地図にプロットします。



- ・ **本機能は Global Edition でのみご利用になれます**
Japanese Edition ではご利用になれません。
- ・ 検索は SFA の顧客情報のキーワード検索と同じ仕様になり、電話番号や URL などの一部でも検索が可能です。検索結果は最大 20 件までです。
- ・ 位置情報が登録されていない顧客は検索対象にはなりません。



納入機器検索

本機能は納入機器を SFA 検索しその納入機器をピンポイントで地図上に表示する、出先などで納品先の位置を調べて向かうようなシーンでの活用を想定した支援機能です。

メニューより「納入機器検索」をタップし、キーワード検索で SFA の納入機器を検索することができます。ヒットした情報をタップするとその納入機器を地図にプロットします。

iPhone



 「メニュー」ボタンをタップするとメニュー画面に戻ります。

iPad



- ・ **本機能は Global Edition でのみご利用になれます**
- ・ 検索は SFA の納入機器のキーワード検索と同じ仕様になります。検索結果は最大 20 件までです。
- ・ 担当のみを選択した場合、営業担当者もしくはサービス担当者である納入機器を検索します。



顧客登録

本機能は地図にない顧客をピンポイントで地図上から新規登録する機能です。

地図画面で任意の場所をロングタップすると、地図上にピンをプロットし、顧客登録画面を表示できます。プロットした位置の郵便番号と住所を自動セットします。
※顧客登録画面に表示されていない項目は初期値が設定されます。



- ・ **本機能は Global Edition でのみご利用になれます。**
Japanese Edition ではご利用になれません。

納入機器登録および編集

本機能は地図にない納入機器をピンポイントで地図上から新規登録、またすでに登録済の納入機器を編集する機能です。地図画面で任意の場所をロングタップすると、地図上にピンをプロットし、登録および編集画面を表示できます。プロットした位置の郵便番号と住所を自動セットします。

新規登録はロングタップした後に表示される選択ダイアログにて「登録：納入機器」を選択します。



編集の場合はロングタップした後に表示される選択ダイアログにて「編集：納入機器」を選択します。



注意

- 本機能は Global Edition でのみご利用になれます。
Japanese Edition ではご利用になれません。

ターゲットリスト



注意

- ・ Sales Force Assistant シリーズ側で登録された
顧客ターゲットリストと納入機器ターゲットリストをマッピングアシストアプリで使用できます。ターゲットリスト作成時、「リスト用途」欄のマッピングアシストにチェックが入っているターゲットリストが対象となります。
- ・ 納入機器ターゲットリストは納入機器情報をご利用の場合のみ表示されます。
(納入機器情報は、Sales Force Assistant 顧客創造 R、顧客深耕 R を導入しているユーザー様のみ利用できます。)

メニュー画面よりターゲットリスト検索をタップするとターゲットリストの検索画面が開きます。検索ボックスに文字入力をして検索をすると、操作者本人のマッピングアシストフラグのついたターゲットリストの一覧が20件まで表示されます。

全社員共通のターゲットリストを使用したい場合は「全社員共通を含める」を選択してください。目的のターゲットリストが見つけたら、そのターゲットリストをタップするだけで顧客がマップ上にプロットされて表示されます。

iPhone

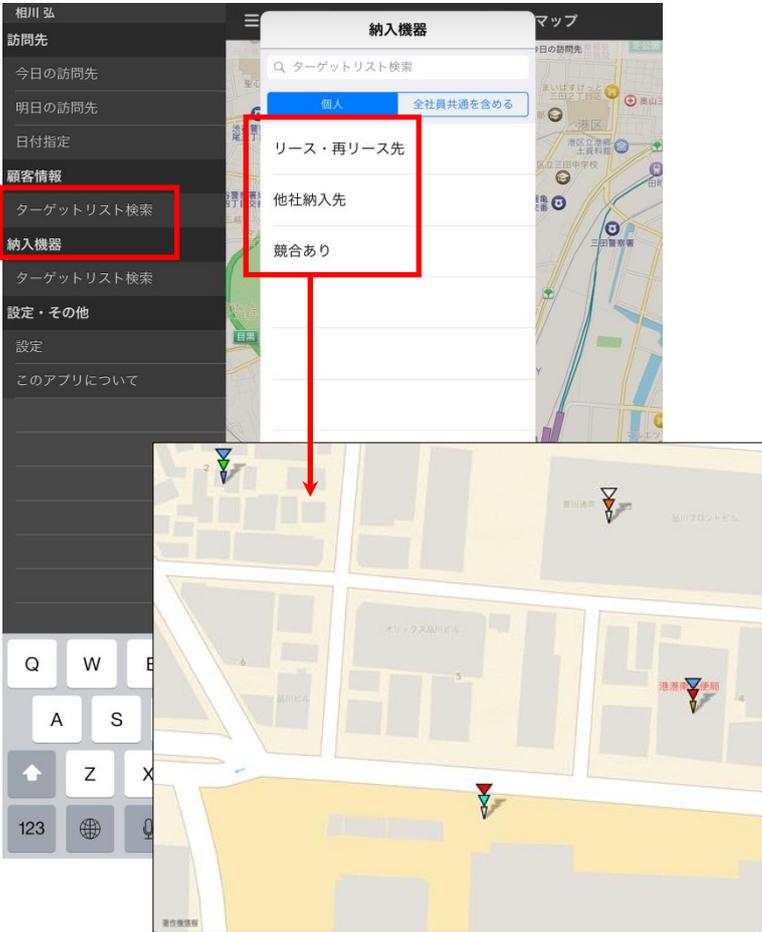
<顧客ターゲットリスト>



「メニュー」ボタンをタップするとメニュー画面に戻ります。

iPad

<納入機器情報ターゲットリスト>



ターゲットリスト削除方法

一度表示に利用したターゲットリストは自動的にメニューのリストの中に表示されますので、よく使うターゲットリストには簡単にアクセスできます。

使わなくなったターゲットリストは、メニュー画面の[削除]ボタンから簡単に削除できます。

iPhone



削除したいターゲットリストの
横(左右どちらか)で



スライドすることで削除ボタンが表示されます。

TOUCH ! 機能

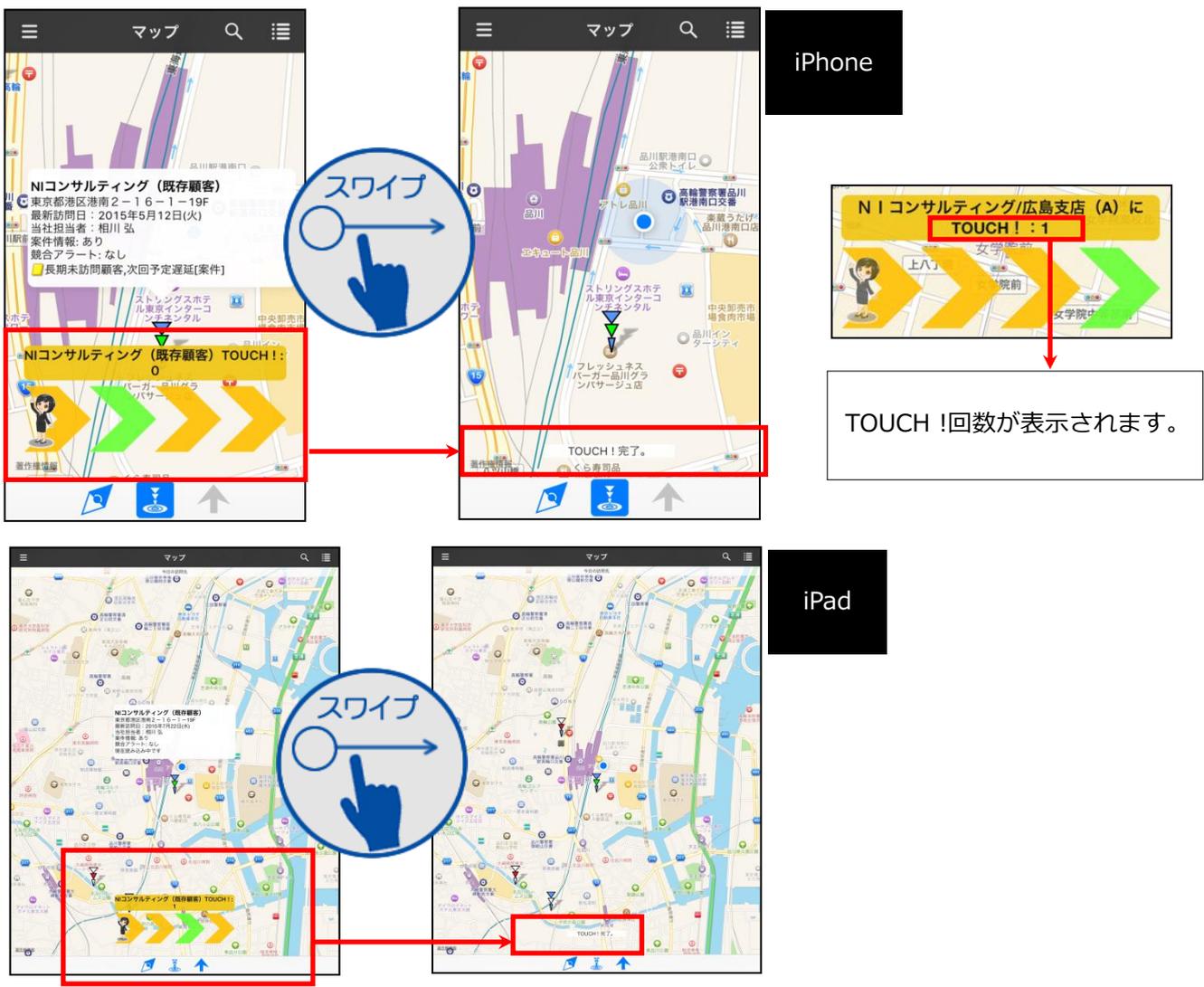
地図上にプロットされているピンをタップし、画面をスワイプするだけで、その顧客また納入機器に対する商談情報が生成されるのが「TOUCH !機能」です。

GPS 機能によって、住所と現在位置をチェックしていますので、現地に行かないと TOUCH ! できないようになっています。

TOUCH ! によって登録された商談情報は、PC 等で再編集することも可能ですので、必要な商談内容があれば後で追記してください。 その場合にも、元々 TOUCH ! 登録された情報であることは分かるようになっています。

TOUCH ! する

1.  ピンまたは  をタップします。
2. 吹き出しと共に浮き上がる TOUCH ! マーカーを左から右にスワイプします。
3. TOUCH ! 完了です。商談目的は「TOUCH !」になっています。





- ・ TOUCH ! は 1 日の TOUCH ! 回数の制限はありません。
- ・ TOUCH ! を実行すると、TOUCH ! の取り消しや TOUCH ! 商談の内容の変更操作は行えません。(PC ブラウザ等の商談情報の編集より行って下さい)
- ・ 商談パターンの利用を制限されている操作者の場合、TOUCH ! 機能自体提供されません。

TOUCH ! 後、PC ブラウザ等で編集する

出先で、顧客または納入機器の地図上のピンから簡単な操作で記録として残した商談情報を、会社に戻ってから、PC ブラウザ等で編集できます。

TOUCH ! された商談を編集する場合のみ、商談目的に“[TOUCH !]”キーワードが表示されます。

[※画面は Global Edition のものです]

The screenshot shows the main interface of the system. At the top, there are navigation buttons like '保存' (Save), '赤コメント' (Red Comment), and '緑コメント' (Green Comment). Below that, there are fields for '営業日*' (Business Day) and '氏名*' (Name). A table below lists business conversations. One entry is highlighted with a red box and labeled 'TOUCH!'. The entry shows a time of 13:00 and a company name '株式会社Nコンサルティング(A)'.

The screenshot shows the '商談内容' (Business Conversation Content) form. The '商談目的*' (Business Conversation Purpose) dropdown menu is open, showing a list of options including 'TOUCH!'. Other fields include '商談成果*' (Business Conversation Result), '商談内容*' (Business Conversation Content), '顧客の声分類' (Customer Voice Classification), and '顧客の声' (Customer Voice).

TOUCH! for Apple Watch

バージョン 4.5.0 以下のマッピングアシストは Apple Watch にも対応しています。ワンタッチで顧客への訪問履歴を残せる Apple Watch 版の TOUCH! 機能が対象の顧客を探すために次の検索機能と共に提供されています。



- ・ TOUCH! 顧客サーチ
- ・ 音声顧客サーチ



注意

- ・ マッピングアシストのバージョン：4.5.1 以降は対応していません。
- ・ これら Apple Watch の機能はマッピングアシスト (iOS) の位置情報サービスの利用が前提になります。
- ・ iOS8.2 以上の iPhone が必要です。
- ・ iPhone 側でマッピングアシストの QR コードによるユーザー認証 (前掲) が済んでいる必要があります。

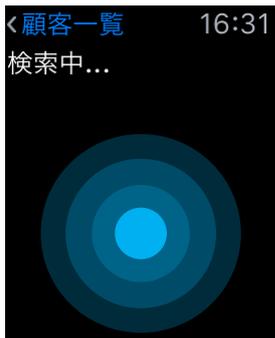
TOUCH! 顧客サーチで検索して TOUCH! する

現在地を中心に TOUCH! が可能な範囲の顧客を SFA から検索し TOUCH! します。

1. Apple Watch でアプリを起動し、「TOUCH! 顧客サーチ」をタップします。

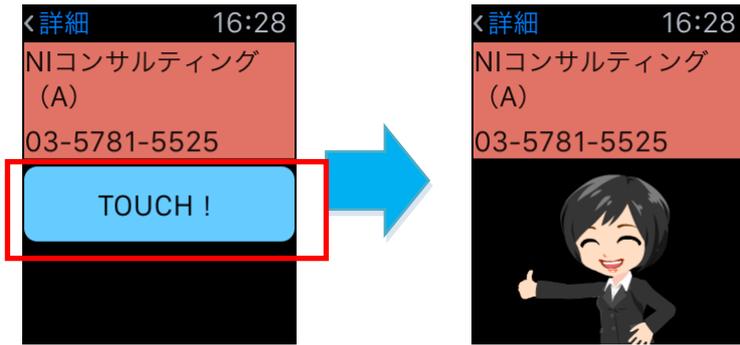


2. 現在地周辺の顧客の検出が始まり該当する顧客があれば一覧 (最大 50 件まで) 表示されます。



各顧客情報には顧客名と顧客ランク・TEL が表示されます。また顧客情報の背景色は顧客ランクが反映します。

3. 顧客名をタップすると顧客の詳細画面に移動します。TOUCH！ボタンで TOUCH！完了です。



TOUCH！アニメーションで操作が完了しアプリの最初の画面に戻ります。

音声顧客サーチで検索して TOUCH！する

現在地を中心に TOUCH！が可能な範囲の顧客が沢山該当する場合は SFA から音声検索で顧客名を絞り込んで検索し TOUCH！します。

1. Apple Watch でアプリを起動し、「音声顧客サーチ」をタップします。



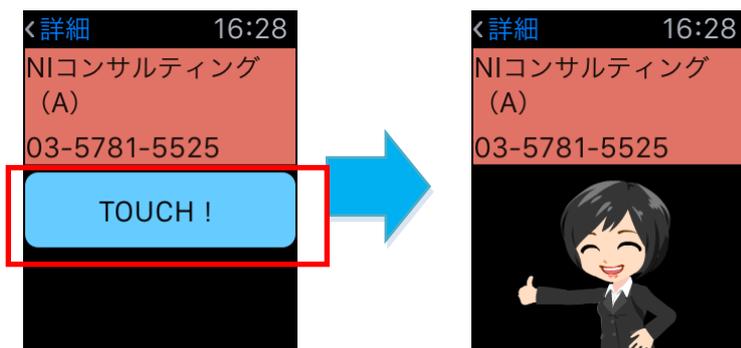
2. 音声入力画面で顧客名を話しかけ右上の Done をタップします。入力確認画面で虫眼鏡のアイコンをタップし検索を開始します。音声入力をやり直す場合はマイクのアイコンをタップします。



3. 現在地周辺の顧客で且つ入力した顧客名に該当する顧客があれば一覧（最大 50 件まで）表示されます。



4. 顧客名をタップすると顧客の詳細画面に移動します。TOUCH！ボタンで TOUCH！完了です。



設定

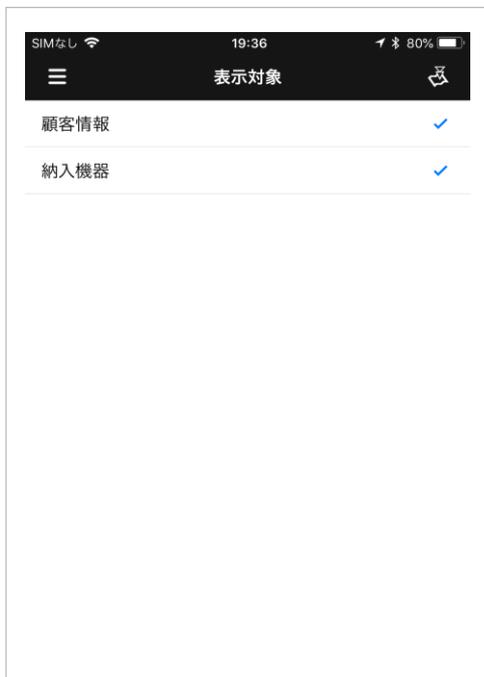
設定画面にはログイン登録がされている場合は、
ログインユーザーの名前と QR コードの読み取りボタンが表示されます。



表示設定

Sales Force Assistant 顧客創造 R、顧客深耕 R を導入されている場合、納入機器情報についても地図上にプロットすることが出来るようになります。顧客への訪問だけでなく、納品した商品についてのメンテナンス訪問などが可能になります。アプリインストール直後は納入機器を地図上にプロットするには設定されていません。そのため、納入機器を利用した運用を実施される場合は、まず納入機器情報を表示する設定を行ってください。

1.  「メニュー」ボタンをタップしメニューを表示します。
2. 設定・その他にある、表示対象をタップします。
3. 以下のように納入機器がチェックされている場合、納入機器の利用が可能になります。

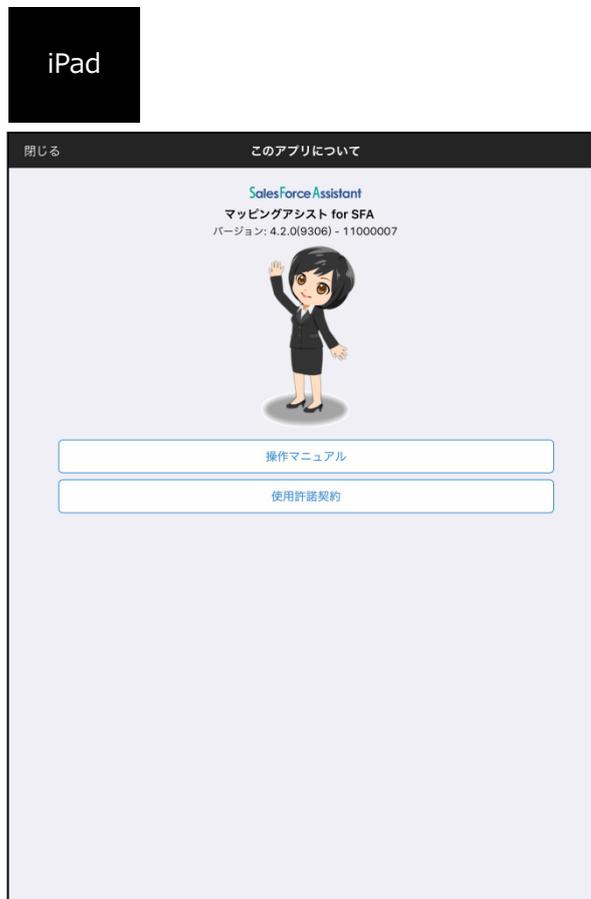


注意

・納入機器情報は Sales Force Assistant 顧客創造 R、顧客深耕 R を導入している場合に限られます。また、この機能は Global Edition 限定の機能になります。

製品情報

製品に関する情報を表示します。



	説明
① バージョン情報	バージョン情報を表示します。
② 操作マニュアル	<p>操作マニュアル (PDF) ヘルプリンクされておりタップすると PDF が開きます。開いた PDF は共有操作が可能※で外部の PDF ビューワーで開いたりメールで送信できます。</p> <p>※デバイスに「iBooks」がインストールされている必要があります。</p>
③ 使用許諾契約を表示	使用許諾契約ヘルプリンクされています。



クライアント証明書を利用する



- 本機能は通常はシステム管理者からの連絡・案内があってから利用する機能となりますので特に案内がなければ、あるいは、ご利用の予定がなければ本節は読み飛ばしていただいで結構です。

NI コンサルティングが提供している iOS アプリではクライアント証明書を端末の識別・ユーザー認証する暗号化通信の方式をサポートします。クライアント証明書を使うためには 対象アプリ内に使用する証明書を最初に一度だけ取り込む必要があります。ただし、取り込んだ証明書の有効期限が切れたなどの理由で証明書を更新する場合は再度取り込みが必要になります。

アプリ内の専用 UI で取り込み

証明書をアプリ内に転送するため、まず iTunes がインストールされた PC または Mac に 対象アプリがインストールされている iOS デバイス (iPhone, iPad) を有線ケーブルで接続する必要があります。



証明書は iOS 標準のキーチェーンサービスによって安全に管理され対象アプリ間で共有されるので、NI Consulting が提供している他のアプリで証明書を取り込んであれば改めて取り込む必要はありません。

※他社製アプリはこの共有された証明書は利用できません。

事前にご用意いただくもの

クライアント証明書ファイル

秘密鍵を含む（PKCS#12 形式のファイル 拡張子.p12 ※.pfx という拡張子で配布される場合もあります）
および秘密鍵を保護しているパスワード（取り込み時に入力します）

※証明書ファイル名は固定とする必要があり「niconsul.p12」に変更してください。

※パスワードが空のものは対応していません。

iTunes がインストールされた Mac または Windows PC

証明書をアプリ内に転送するため、まず iTunes がインストールされた PC または Mac に対象アプリがインストールされている iOS デバイス（iPhone、iPad）を有線ケーブルで接続する必要があります。

クライアント証明書をアプリに取り込む

1. 入手したクライアント証明書ファイルのファイル名を“**niconsul.p12**”に変更します。
2. Mac または Windows PC に対象となる iOS デバイスをケーブルで接続し、iTunes を起動します。
3. iTunes 上で「App」のメニューを開き「**ファイル共有**」のセクションを表示します。
4. ファイル共有の App 上から対象アプリを選択し、右側の「（選択したアプリ名）の書類」ビューにファイル名を“niconsul.p12”としたクライアント証明書ファイルをドラッグ&ドロップするか、または、下部の「追加」ボタンからクライアント証明書ファイルを選択しアプリ内に証明書を配置します。



5. iOS デバイス上で証明書を配置したアプリを起動します。上記操作をする前にアプリを起動していたらアプリの再起動が必要です。
6. アプリを起動すると、アプリの QR コードを読み込む設定画面の下部にクライアント証明書を取り込むためのボタンが現れます。これをタップすると証明書のパスワードが要求され、ここで**秘密鍵を保護しているパスワード**を入力してください。
7. 取り込みが成功すると証明書の識別名（エイリアス名）が設定画面に表示されます。この状態のとき通信時にクライアント証明書を要求される場合に自動的にこの証明書を提示して通信するようになります。



補足

- ・ クライアント証明書を使う環境で QR コード認証を行う際、QR コード画面を HTTPS で開く必要があります。（これは QR コードに含まれている接続用の URL はその画面を開いたときの URL に応じて作成されるためです）
- ・ iTunes 経由でアプリ内に配置した証明書ファイル（niconsul.p12）は自動では削除されません。削除が必要な場合は iTunes のファイル共有上からの操作で削除してください。

クライアント証明書をアプリから破棄する

クライアント証明書が不要になった場合は、以下手順でアプリ内から取り込まれている証明書を破棄します。

1. アプリ内から証明書を破棄するにはアプリの設定画面内の「証明書の破棄」をタップします。
2. 確認ダイアログが表示され OK でアプリ内に取り込まれている証明書データが破棄されます。

以上

○ 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

202年10月26日 第10版 (改訂版)

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