

# 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

---

### 重要

- この機能はアシスタント機能を導入後、使用できます。

### 補足

- 本マニュアルについて**  
顧客深耕 AO の「コンタクト情報」を「商談情報」と記載しております。
-

# 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。

対象の商談件数です。

斉藤さん！このプロセスがボトルネックじゃないですか？

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%

対象:100件

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。

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、プロセスの内訳と商談件数が表示されます。

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。

## 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「分析」の「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. 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**

設定名\* 営業1課 新規案件ボトルネック検出プロセス  
 設定者\* 営業部/営業1課 植川 弘  
 説明  
 ※文字ストリッチ、キリッ文字キリッ形式  
 「ボトルネックサーチ」は検索プロセスの結果を「見える化」し、検索結果を改善するボトルネックがこのプロセスにあるのを見つけてやすくする機能です。  
 ※検索実行時に検索した「ボトルネック」となっている検索プロセスを修正してください。

**サーチ条件**

実行日時\* 日付検索 2014/04/01 ~ 2014/05/30  
 検索レイアウト 基本レイアウト | 複数検索(営業案件) | 複数検索(管理案件) | 複数検索(システム利用)  
 検索ラング ①A ②B ③C ※特権 ※見込 ※未入力  
 条件分類  
 結果情報ターゲット リスト  
 条件情報ターゲット リスト  
 属性名検索  
 担当者  
 植井 次郎 (営業部/営業1課) [N-00012]  
 二部 三郎 (営業部/営業1課) [N-00011]  
 加川 友子 (営業部/営業1課) [N-00017]  
 植川 弘 (営業部/営業1課) [N-00005]  
 三浦 英 (営業部/営業1課) [N-00095]  
 通知: 自分

**プロセス設定**

検索目的  
 レイアウト: 基本レイアウト  
 新規検出  
 変更検出  
 情報提供  
 商品P/R  
 案件回収  
 納品  
 集金  
 クレーム対応  
 フォロー  
 歩み寄り話し  
 予約  
 招集管理  
 役員発表  
 経費管理  
 初回訪問  
 セカンド訪問  
 提案書提出  
 見積書提出  
 安全  
 未登録

**プロセス**

1. プロセス名: 新規ターゲット数  
 新規検出  
 タム盛り話し  
 評価条件 削除
2. プロセス名: 初回訪問  
 初回訪問  
 評価条件 削除
3. プロセス名: セカンド訪問  
 セカンド訪問  
 担当書提出  
 契約進捗度: ①: 担当書提出  
 役員発表  
 経費管理  
 契約進捗度: ②: キーマン選定  
 評価条件 削除
4. プロセス名: 提案書提出  
 提案書提出  
 契約進捗度: ①: 見積: 提案書提出  
 評価条件 削除
5. プロセス名: 見積書提出  
 見積書提出  
 契約進捗度: ②: 最終見積提出  
 評価条件 削除
6. プロセス名: 受注前 新規案件件数  
 新注  
 契約進捗度: ①: 注文受領  
 評価条件 削除

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て入力します。 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。 日付検索、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-6ヶ月前～0ヶ月前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。
商談 レイアウト	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。 ※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、入力候補または選択ボタンから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 gray; padding: 10px;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-bottom: 10px;"> <div style="border: 2px solid red; padding: 5px; width: 45%;"> <p>プロセス BOX へ移動したい 商談目的の商談レイアウトを選択します。</p> </div> <div style="border: 2px solid red; padding: 5px; width: 45%;"> <p>新規にプロセスを作成できます。</p> </div> </div>  <p>1. <span style="border: 1px solid gray; padding: 2px 5px;">プロセス追加</span> ボタンで、プロセス BOX を作成します。</p> <p>2. プロセス名 <span style="border: 2px solid red; padding: 2px 5px;">初回訪問</span> <span style="border: 1px solid gray; padding: 2px 5px;">削除</span></p> <p>プロセス名を設定します。</p> <p>※プロセス BOX はドラッグ&amp;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>2. 商談レイアウトを選択して、商談レイアウト別の商談目的を表示させます。</p> <p>3. 商談目的をプロセス BOX へドラッグ&amp;ドロップで移動させます。</p>  </div>

4. **詳細条件** ボタンで、詳細条件を設定します。

2. プロセス名:

商談目的: 初回訪問

**商談成果**  目的達成  目的未達  先方不在  保留・持越  その他

**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

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。

※「商談進捗度」は、顧客創造、深耕創造、顧客創造 R、顧客深耕 R、顧客深耕 AO を導入している場合のみ



## 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「分析」の「ボトルネックサーチ」を選択します。

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。

設定名	集計期間	説明
20XX/XXXお客様満足度向上取り組み	-6ヶ月前 ~ 0ヶ月前	
20XX営業部案件取り組み	2022/01/01 ~ 2022/06/30	
新規案件ボトルネック検証プロセス	2021/01/01 ~ 2021/12/31	

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。

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績を「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。  
担当者をご自身に設定し、**ボトルネック**となっている業務プロセスを探してみてください。

設定名	集計期間	説明
20XX/XXXお客様満足度向上取り組み	-6ヶ月前 ~ 0ヶ月前	
20XX営業部案件取り組み	2022/01/01 ~ 2022/06/30	
新規案件ボトルネック検証プロセス	2021/01/01 ~ 2021/12/31	

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 (新規案件ボトルネック検証プロセス) 閉じる

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 = '実施') かつ (商談日 >= '2019/01/01' かつ <= '2019/12/31')

条件変更

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 <input type="checkbox"/> ダム掘り起し <input type="checkbox"/> 引合い <input type="checkbox"/>
初回訪問	12	85.7%	12%	初回訪問 <input type="checkbox"/>
セカンド訪問	18	150%	18%	担当者面談 <input type="checkbox"/> 役員同席 <input type="checkbox"/> 経営者同席 <input type="checkbox"/>
提案書提出	6	33.3%	6%	提案書提出 <input type="checkbox"/>
見積書提出	11	183.3%	11%	見積書提出 <input type="checkbox"/>
受注	4	36.4%	4%	受注 <input type="checkbox"/>
件数合計	65			

## 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「分析」の「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。

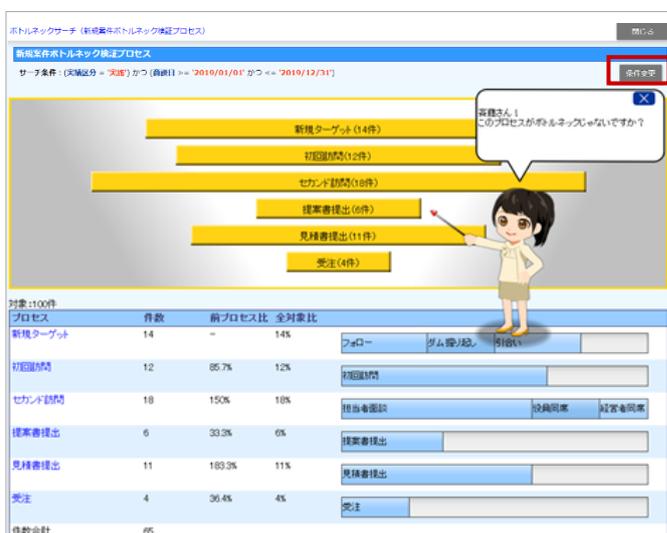


設定名	集計期間	説明
<a href="#">20XX/XXXお客様満足度向上取り組み</a>	-6ヶ月前 ~ 0ヶ月前	
<a href="#">20XX営業部案件取り組み</a>	2022/01/01 ~ 2022/06/30	
<a href="#">新規案件ボトルネック検証プロセス</a>	2021/01/01 ~ 2021/12/31	

 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。



プロセス	件数	前プロセス比	全対象比
新規タッグ	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		

○ 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

2022年3月28日

第8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](mailto: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)