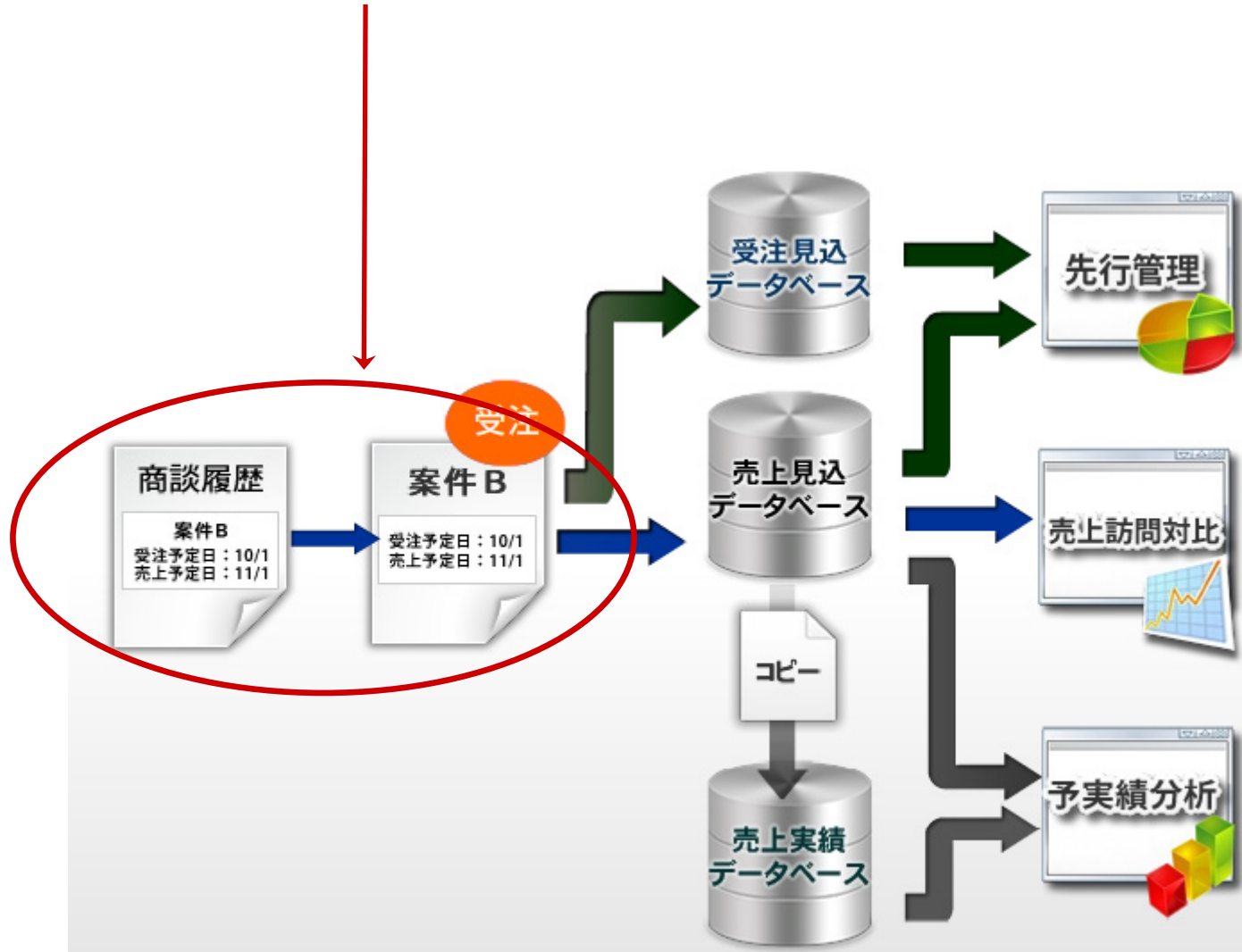

案件管理の全体像を知る

顧客創造日報シリーズでは、
案件営業スタイル向けの案件管理機能を用意しています。

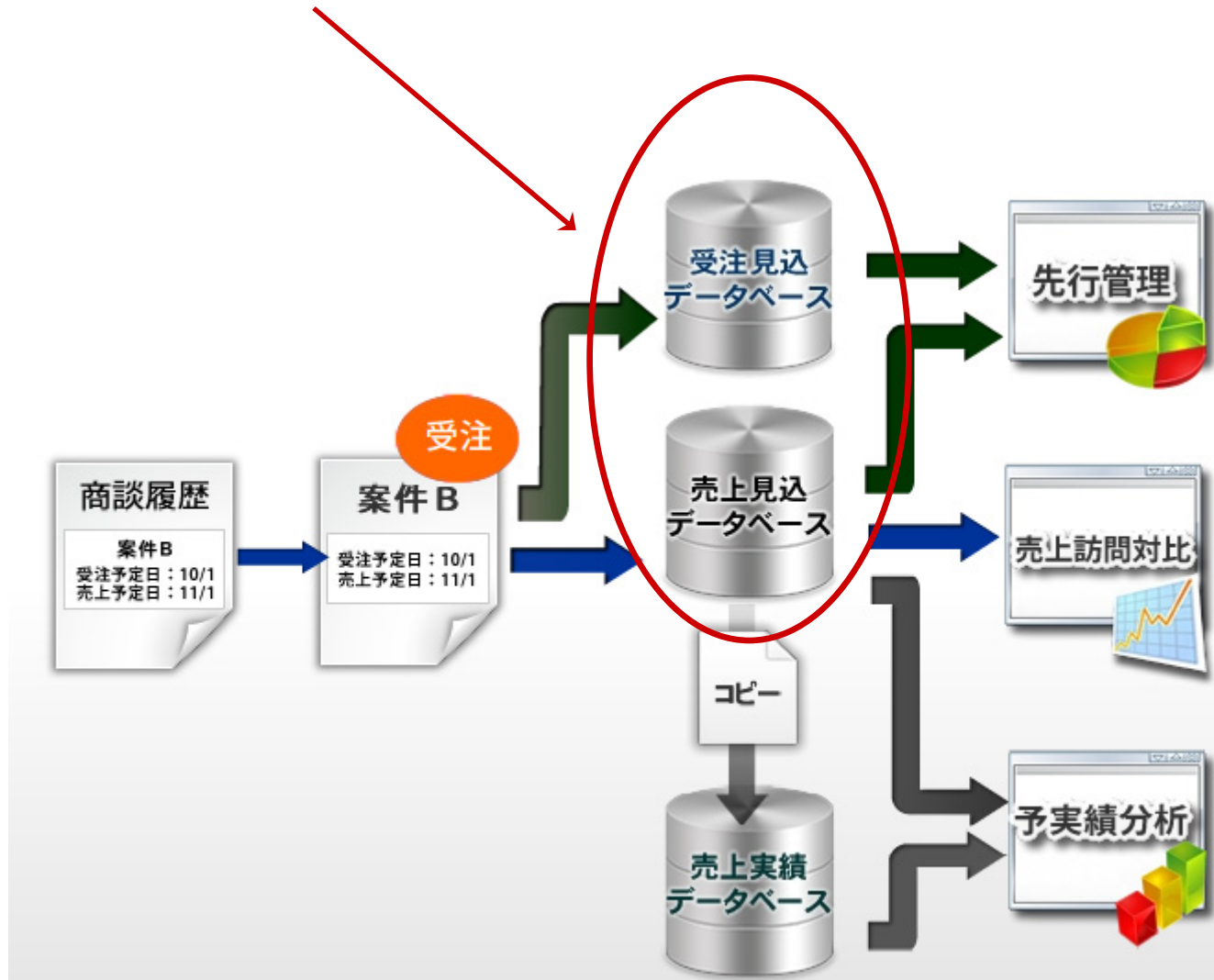
毎日の日報を登録するだけで、進捗チェックや案件分析、
案件先行管理を行うことができます。

案件管理の全体図

商談を登録すると、案件情報も連動して更新されます。

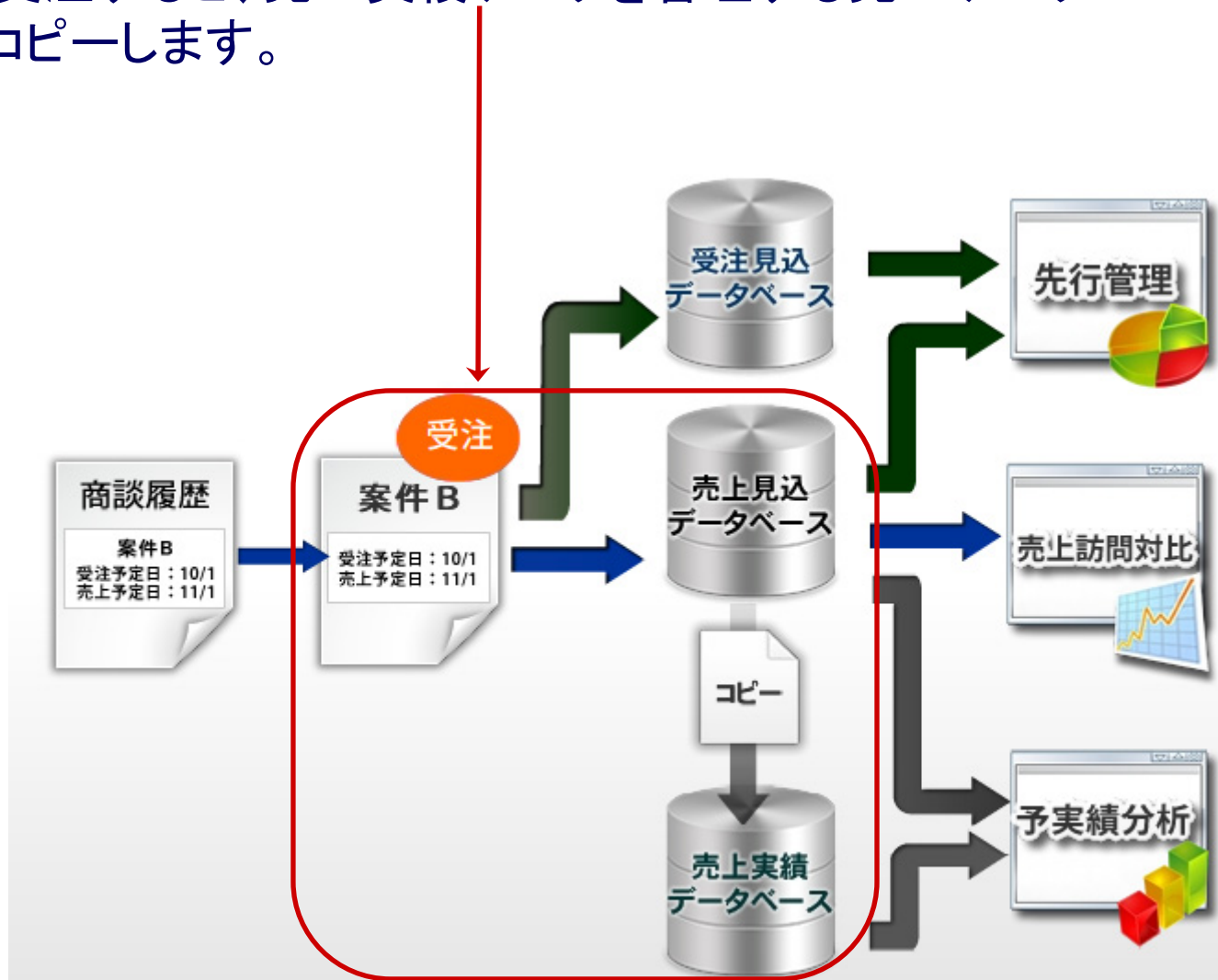


登録情報は、それぞれのデータベースに格納されます。



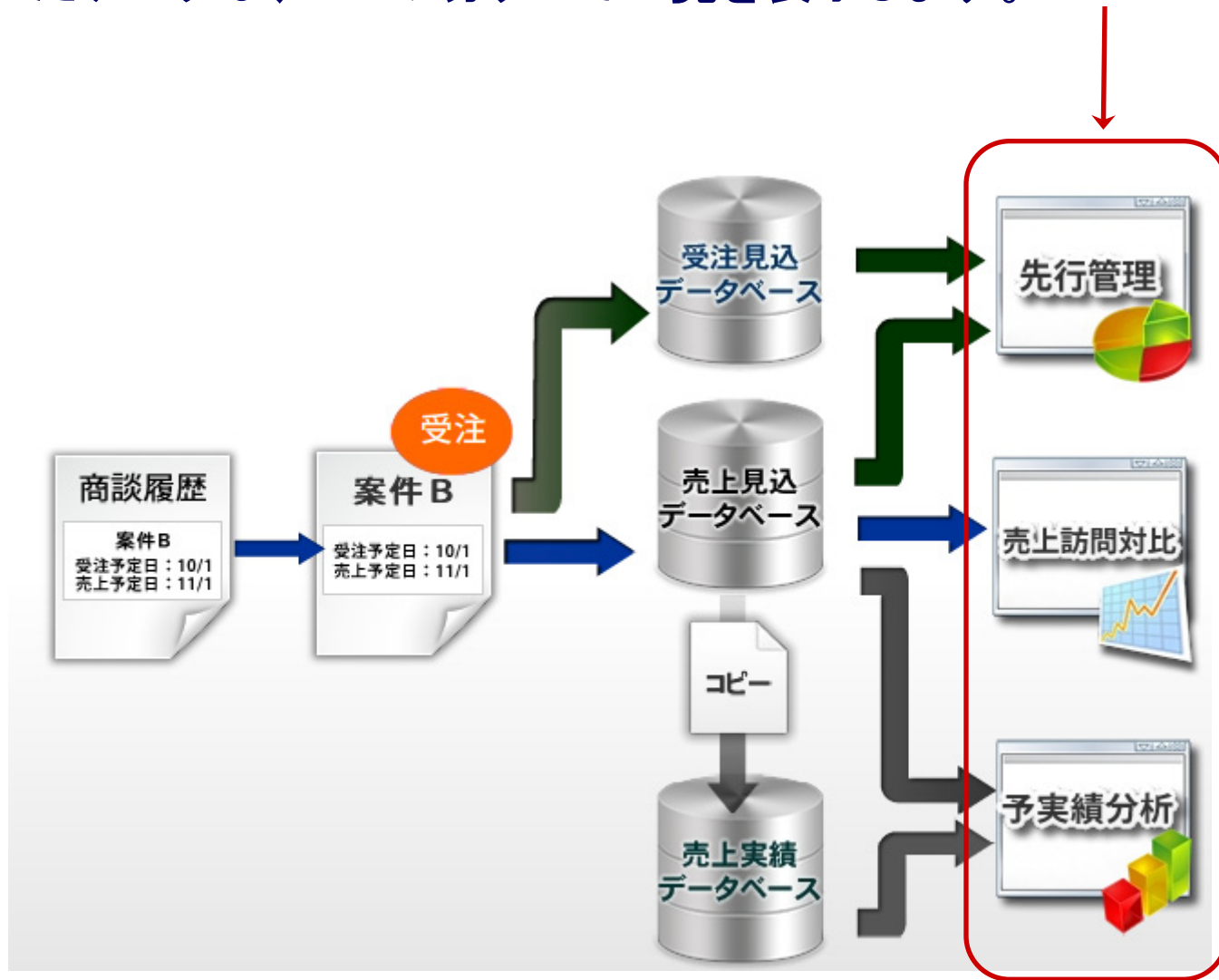
案件管理の全体図

案件が受注すると、売上実績データを管理する売上データベースに明細を自動コピーします。



案件管理の全体図

入力されたデータは、3つの切り口で一覧を表示します。



自社の案件管理基準によって2種類の管理ができます。
案件管理を利用する場合、どちらの基準を採用するか決定します。
両方取り入れることも可能です。

受注日基準

注文書や契約書が到着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

売上日基準の場合、
売上項目ごとに明細登録ができ、売上日の異なる商品の登録、複数月に計上する
商品明細を登録することができます。

商談情報に進捗や受注確度などを入力します。
該当する案件を選択して結びつけます。

商談情報

予定区分			
実績区分	<input checked="" type="checkbox"/> 実施 <input type="checkbox"/> 中止	重要度	<input type="text" value=""/>
[選択] 顧客名*	株式会社赤木商事(A)	<input type="text" value=""/>	<input type="button" value="0"/>
[選択] 面談者	荒木大二郎様/取締役	<input type="button" value="×クリア"/>	
[選択] 商談日*	2011/03/30	13:00	60 分
[部署] 担当者*	営業部/営業2課 相川 弘		


案件情報

[選択] 案件名	<input type="button" value="×削除"/>
-----------------	------------------------------------

商談内容

案件情報

案件名*	赤木商事/サーバー機購入	
案件分類	ハード	
案件コード	A-003254	
発生日*	2011年3月1日(火)	
最新訪問日	2011年3月1日(火)	担当者 斉藤 一郎
次回予定日		
当社担当者*	営業部/営業3課 斉藤 一郎	
メイン顧客名*	株式会社赤木商事(A)	
関連顧客名(1)		



案件情報
データベース

案件の登録について

案件を選択すると、項目が追加されます。

商談情報

[選択] 予定区分			重要度	<input type="text"/>
[選択] 実績区分	<input checked="" type="checkbox"/> 実施 <input type="checkbox"/> 中止			
[選択] 顧客名*	株式会社赤木商事(ユーザーA)			
[選択] 面談者	荒木 大二郎様/取締役総務部長			
[選択] 商談日*	2010/09/24	11:30	60	分
[部署] 担当者*	営業部/営業1課 鈴木 敬治			

案件情報

[選択] 案件名	赤木商事(ユーザーA)		削除
[選択] 受注日	2010/10/28	[選択] 受注予定日	2010/10/28
金額	963,770円	利益	457,710円
売上担当者	鈴木 敬治	売上日(予定)	2010/11/15
[選択] 商品名	PPC-III F2003	商品コード	2000-003
鈴木 敬治	2010/11/15	1ヶ月	950,000円
[選択] 商品名	J-404	商品コード	K-04
鈴木 敬治	2010/11/15	1ヶ月	12,550円
[選択] 商品名	A121-1	商品コード	
鈴木 敬治	2010/11/15	1ヶ月	1,220円
明細行追加	合計		963,770円

受注日基準を採用の場合
ここを入力

売上日基準を採用の場合
ここを入力

案件の登録について

商談に登録された内容と案件情報は連動しているため、商談を保存すると案件の進捗も更新されます。

【商談情報】

【案件情報】

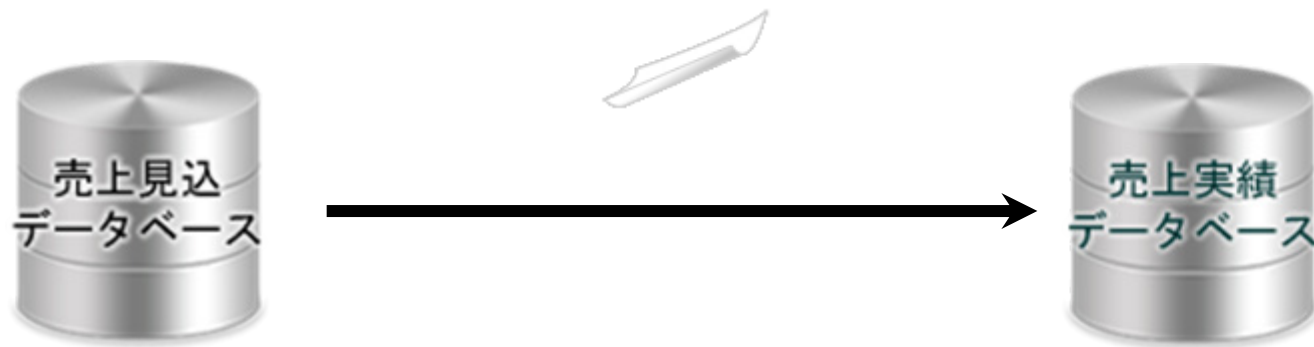
商談情報	
予定区分	
実績区分	実施 重要度
顧客名*	株式会社赤木商事(ユーザーA)
面談者	茂木 大二郎様/取締役総務部長
商談日*	2010年9月24日(金)15:30 60分
担当者*	営業部/営業1課 鈴木 敬治

案件情報	
案件名	赤木商事文書サーバ購入
商談進捗度	<input type="checkbox"/> 1.注文書受領 <input type="checkbox"/> 2.口頭内示 <input type="checkbox"/> 3.最終見積合意 <input checked="" type="checkbox"/> 4.価格交渉中 <input checked="" type="checkbox"/> 5.提案書提出 <input checked="" type="checkbox"/> 6.見積提出 <input checked="" type="checkbox"/> 7.キーマン面談 <input checked="" type="checkbox"/> 8.予算把握 <input checked="" type="checkbox"/> 9.初回訪問済
受注確度	O:受注 変更前受注確度: 未登録
受注予定日	2010/10/28 変更前受注予定日:
金額	963,770円 利益: 457,710円
売上担当者	売上日(予定) 売上期間 売上金額 売上利益 数量
鈴木 敬治	2010/11/15 1ヶ月 960,000円 450,000円 2
鈴木 敬治	2010/11/15 1ヶ月 12,550円 7,060円 1
鈴木 敬治	2010/11/15 1ヶ月 1,220円 660円 1
合計 963,770円 457,710円	

商談内容	
商談目的*	定期訪問
商談成果*	新生(成約)

案件情報						
[選択] 案件名	赤木商事文書サーバ購入	[削除]				
商談進捗度	<input type="checkbox"/> 1.注文書受領 <input type="checkbox"/> 2.口頭内示 <input type="checkbox"/> 3.最終見積合意 <input checked="" type="checkbox"/> 4.価格交渉中 <input checked="" type="checkbox"/> 5.提案書提出 <input checked="" type="checkbox"/> 6.見積提出 <input checked="" type="checkbox"/> 7.キーマン面談 <input checked="" type="checkbox"/> 8.予算把握 <input checked="" type="checkbox"/> 9.初回訪問済					
受注確度	O:受注		変更前受注確度: 未登録			
[選択] 受注予定日	2010/10/28		変更前受注予定日:			
金額	963,770円		利益: 457,710円			
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	PPC-III F2008	商品コード	2000-008			
鈴木 敬治	2010/11/15	1ヶ月	960,000円	450,000円	2	[削除]
[選択] 商品名	J-404	商品コード	K-04			
鈴木 敬治	2010/11/15	1ヶ月	12,550円	7,060円	1	[削除]
[選択] 商品名	A121-1	商品コード	K-01			
鈴木 敬治	2010/11/15	1ヶ月	1,220円	660円	1	[削除]
明細追加	合計		963,770円	457,710円		

案件を受注すると、
見込から実績に変わるため、売上実績データベースに見込内容を自動
(あるいは手動)でコピーします。



案件の登録について

売上実績についての集計および分析が可能になります。

案件情報

(選択) 案件名: 赤木商事文書サーノ購入

高設進捗度: 1 注文書受領 2 口頭内示 3 最終見積合意 4 価格交渉中
 5 提案書提出 6 見積提出 7 キーマン面談 8 予算把握
 9 初回訪問済

受注確度: A当確 | 変更前受注確度: 未登録

(選択) 受注予定日: 2010/10/28 | 変更前受注予定日:

金額: 963,770円 | 利益: 457,710円

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: PPC-III F2008	商品コード: 2000-008	鈴木 敬治	2010/11/15	1ヶ月	960,000円	450,000円	2
(選択) 商品名: J-404	商品コード: J-04	鈴木 敬治	2010/11/15	1ヶ月	12,550円	7,060円	1
(選択) 商品名: A121-1	商品コード: A-01	鈴木 敬治	2010/11/15	1ヶ月	1,220円	660円	1
合計			963,770円	457,710円			

明細行追加

売上実績

伝票番号: | 売上日: 2010年11月15日 | 売上期間: 1ヶ月

売上実績

伝票番号: | 売上日: 2010年11月15日 | 売上期間: 1ヶ月

売上実績

伝票番号: | 売上日: 2010年11月15日 | 売上期間: 1ヶ月

売上金額: 960,000円 | 売上利益: 450,000円

数量: 2

売上担当者: 営業部/営業1課 鈴木 敬治

売上分類:

顧客名: 株式会社赤木商事(ユーズ-A) | 顧客コード:

商品名: PPC-III F2008 | 商品コード: 2000-008

業者:

登録元: 案件情報-赤木商事文書サーノ購入

編集 | 閉じる

登録された案件情報は、次の3つの切り口で一覧を自動作成します。

1. 先行管理
2. 売上訪問対比
3. 予実績分析

先行管理

先行管理では、案件の受注見込あるいは売上見込を一覧表示します。どの案件がいつ、いくらで受注(売上)できそうか把握することができます。

先行管理を分析する 受注確度順 [金額ベース]								
表示期間: 3ヶ月		基準年度: 2010 年 10 月		部署: 営業部/営業1課	担当者:	条件保存		
受注確度: 遡		案件分類:		表示単位: 円				
受注確率: 一時変更 使用しない		○受注 = 100% A当確 = 100% B有力 = 100% C情報 = 100% Dネタ = 100% Y保留 = 100% 未登録 = 100%						
受注確度順 [金額ベース]							表示項目: <input checked="" type="checkbox"/> 金額 <input checked="" type="checkbox"/> 件数 <input checked="" type="checkbox"/> 達成率	
< 最初へ < 前の20件 次の20件 >							5件の情報を1件 - 5件 表示	
確度		予定遅延	10年10月度	11月度	12月度	小計	未定	合計
前年同月	データを取得する	-	-	-	-	-	-	-
予算情報		-	9,130,000	26,030,000	30,504,000	65,664,000	-	-
O受注	金額	0	963,770	0	0	963,770	0	963,770
	件数	0	1	0	0	1	0	1
	達成率	-	10.56%	0.00%	0.00%	1.47%	-	-
A当確	金額	500,000	4,150,000	11,100,000	3,710,100	18,960,100	0	19,460,100
	件数	1	2	2	2	6	0	7
	達成率	-	56.01%	42.64%	12.16%	30.34%	-	-
B有力	金額	0	0	7,050,000	0	7,050,000	1,420,000	8,470,000
	件数	1	0	2	0	2	1	4
	達成率	-	56.01%	69.73%	12.16%	41.08%	-	-
C情報	金額	8,850,000	0	3,000,000	4,821,000	7,821,000	0	16,671,000
	件数	7	0	4	3	7	0	14
	達成率	-	56.01%	81.25%	27.97%	52.96%	-	-
Dネタ	金額	800,000	3,000,000	500,000	11,460,000	14,960,000	1,200,100	16,960,100
	件数	1	2	1	2	5	1	7
	達成率	-	88.87%	83.17%	65.54%	75.77%	-	-
合計金額		10,150,000	8,113,770	21,650,000	19,991,100	49,754,870	2,620,100	62,524,970
合計件数		10	5	9	7	21	2	33
達成率		-	88.87%	83.17%	65.54%	75.77%	-	-

5件の情報を1件 - 5件 表示

先行管理

商談情報で登録した内容は、各基準を切り替えて表示することができます。

先行管理を分析する
受注確度順 [金額ベース]
● 受注日基準
● 売上日基準

表示期間: 3ヶ月 | 基準月度: 2010年10月 | 部署: | 担当者: | 条件保存

受注確度: | 案件分類: | 表示単位: 円

受注確率: 一時変更 使用しない | 〇受注=100%, A当確=100%, B有力=100%, C情報=100%, Dネタ=100%, Y保留=100%, 未登録=100%

受注確度順 [金額ベース]		表示項目: <input checked="" type="checkbox"/> 金額 <input checked="" type="checkbox"/> 件数 <input checked="" type="checkbox"/> 達成率					
確度	予定遅延	10年10月度	11月度	12月度	小計	未定	合計
前年同月	-	-	-	-	-	-	-
予算情報	-	17,130,000	66,000,000	34,504,000	117,634,000	-	-

案件情報

[選択] 案件名: 赤木商事文書サービス購入 [削除]

商談進捗度: 1.注文書受領 2.口頭内示 3.最終見積合意 4.価格交渉中
 5.提案書提出 6.見積提出 7.キーマン面談 8.予算把握
 9.初回訪問済

受注日基準 | 0:受注 | 変更前受注確度: 未登録

[選択] 受注予定日: 2010/10/28 | 変更前受注予定日:

金額: 963,770円 | 利益: 457,710円

売上担当者	売上日(予定)	売上期間	売上金額	売上利益	売上日基準
[選択] 商品名: PPC-III F2008	商品コード: 2000-008				
鈴木 敬治	2010/11/15	1ヶ月	950,000円	450,000円	2 [削除]
[選択] 商品名: J-404	商品コード: K-04				
鈴木 敬治	2010/11/15	1ヶ月	12,550円	7,050円	1 [削除]
[選択] 商品名: AI21-1	商品コード: k-01				
鈴木 敬治	2010/11/15	1ヶ月	1,220円	660円	1 [削除]
合計			963,770円	457,710円	

明細行追加

予実績分析

予実績分析では、売上見込金額と売上を一覧で表示します。実績と見込を加味した年間予算に対する達成率等を把握することができます。

予実績分析													
表示形式: <input checked="" type="radio"/> 表 <input type="radio"/> グラフ 表示対象: <input checked="" type="radio"/> 売上全額 <input type="radio"/> 売上利益 表示内容: <input type="checkbox"/> 累積表示 表示単位: 円													
表示期間: 月 基準月: 2010年4月度 部署: 担当者:													
受注確度: C情報 迄													
受注確率: 一時変更 使用しない O受注=100%, A当確=100%, B有力=100%, C情報=100%, Dネタ=100%, Y保留=100%, 未登録=100%													
予実績分析													
4件の検索結果から1件-4件を表示しています。													
受注確度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	1月度	2月度	3月度	合計
前年同月	経過した月度				-	-	-	-	-	-	-	-	0
予算情報	-	-	-	9,805,100	10,882,000	16,580,000	17,130,000	66,000,000	34,504,000	0	0	0	228,925,180
売上実績	50,269,000	10,060,500	11,500,300	10,360,200	8,059,000	-	-	-	-	-	-	-	90,249,000
差額	18,890	▲162,500	▲2,050,670	555,100	▲2,823,000	-	-	-	-	-	-	-	▲138,676,180
達成率	100.04%	98.41%	84.87%	105.66%	74.06%	-	-	-	-	-	-	-	39.42%
O受注	-	-	-	-	-	9,800,000	0	963,770	0	0	0	0	10,763,770
O受注差額	-	-	-	-	-	▲6,780,000	▲17,130,000	▲65,036,230	▲34,504,000	0	0	0	▲127,912,410
O受注達成率	-	-	-	-	-	59.11%	0.00%	1.46%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	44.12%
A当確	-	-	-	-	-	2,500,200	10,150,000	8,100,000	2,460,000	0	0	0	23,210,200
A当確差額	-	-	-	-	-	▲4,279,800	▲6,960,000	▲56,936,230	▲32,044,000	0	0	0	▲104,702,210
A当確達成率	-	-	-	-	-	74.19%	59.25%	13.73%	7.13%	0.00%	0.00%	0.00%	54.26%
B有力	-	-	-	-	-	1,800,000	0	4,920,000	700,000	0	0	0	7,420,000
B有力差額	-	-	-	-	-	▲2,479,800	▲6,960,000	▲52,016,230	▲31,344,000	0	0	0	▲97,282,210
B有力達成率	-	-	-	-	-	85.04%	59.25%	21.18%	9.16%	0.00%	0.00%	0.00%	57.50%
C情報	-	-	-	-	-	3,521,000	0	3,672,000	525,000	6,722,000	0	0	14,440,000
C情報差額	-	-	-	-	-	1,041,200	▲6,960,000	▲48,344,230	▲30,819,000	6,722,000	0	0	▲82,842,210
C情報達成率	-	-	-	-	-	106.28%	59.25%	26.75%	10.68%	0.00%	0.00%	0.00%	63.81%
合計	50,269,000	10,060,500	11,500,300	10,360,200	8,059,000	17,621,200	10,150,000	17,635,770	3,985,000	6,722,000	0	0	146,082,970
4件の検索結果から1件-4件を表示しています。													

実績

見込

当月および未来月

売上訪問対比

売上訪問対比では、予算情報を元に売上金額を対比させ、達成率や予実績差異を一覧表示します。

また、訪問件数(商談履歴件数)をカウントして月度ごとに表示します。

閉じる
売上訪問対比 部署別担当者別

表示対象: 売上金額 売上利益 表示内容: 累積表示 表示単位: 円

基準月度: 2010年 4月 部署: 営業部 担当者:

部署別担当者別 > 営業部

< 最初へ < 前の10件 次の10件 >

順位	担当者名 部署名	合計	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	
-	営業部	売上予算	255,580,780	50,250,110	10,223,000	13,550,970	9,805,100	10,882,000	16,580,000	17,130,000	66,000,000
		売上実績	108,889,270	50,269,000	10,060,500	13,500,300	10,360,200	8,059,000	9,800,500	1,970,500	3,979,270
		売上差額	▲146,681,510	18,890	▲162,500	▲50,670	555,100	▲2,823,000	▲6,779,500	▲15,159,500	▲62,020,730
		達成率	42.61%	100.04%	98.41%	99.63%	105.66%	74.06%	59.11%	11.50%	6.03%
グラフ表示		訪問件数	36	0	0	0	0	5	31		
1	営業部/営業1課	売上予算	255,580,780	50,250,110	10,223,000	13,550,970	9,805,100	10,882,000	16,580,000		
		売上実績	108,889,270	50,269,000	10,060,500	13,500,300	10,360,200	8,059,000	9,800,500	1,970,500	3,979,270
		売上差額	▲146,681,510	18,890	▲162,500	▲50,670	555,100	▲2,823,000	▲6,779,500	▲15,159,500	▲62,020,730
		達成率	42.61%	100.04%	98.41%	99.63%	105.66%	74.06%	59.11%	11.50%	6.03%
グラフ表示		訪問件数	36	0	0	0	0	5	31	0	0

売上実績
訪問件数

< 最初へ < 前の10件 次の10件 >