

営業支援システム(Web版)の機能紹介

2010.8.25

株式会社ソフトウェア研究所

目次

1. ポータル画面	...	1 ページ
2. 予定と日報入力	...	2 ページ
3. 案件課題チェック	...	3 ページ
4. 日報のワークフロー	...	4 ページ
5. 訪問予定一括表示機能	...	5 ページ
6. 必読日報とコメント入力	...	6 ページ
7. 日報の評価機能	...	7 ページ
8. 案件検索	...	8 ページ
9. 案件ランクアップ推移管理	...	9 ページ
10. 得意先検索 (ターゲットリスト作成)	...	10 ページ
11. 活動分析	...	11 ページ
12. KPI 集計表	...	12 ページ
13. 先行管理 (オプション機能)	...	13 ページ
14. 機能一覧 (基本機能)	...	15 ページ

1. ポータル画面

営業支援システムログイン後、最初に表示される画面です。
週間予定、案件(要確認)、必読日報、訪問警告を表示し、起動した時にすぐに確認ができます。

営業支援システム

データ処理 | 案件・得意先 | 基本情報 | 管理資料 | 他[○]の営業マンの予定を閲覧 | 鳩山 由紀夫 [ログアウト] 2010年05月18日(火)

訪問予定入力

前週 | 2010 | 5 | 次週 | 鳩山 由紀夫 | 予定 | 日報 | 担当者選択 | 日報一括登録 | 訪問予定一覧印刷 | 地図表示

日	月	火	水	木	金	土
16	17	18	19	20	21	22
	11:00 神戸産業幹 見積書提出					

案件一覧(要確認) [ログインユーザの案件のみ / 全て]

	名称	得意先	案件金額	弊社担当者	部門	重要度	ウェイト	案件発生日	受注時期	案件状況
日報一覧	案件サンプル	神戸産業株式会社	20,000,000	鳩山 由紀夫	営業部	Aランク	37	2010/05/06	2010/05/28	継続中

必読日報

得意先	案件	日時	部	課	担当者	概要	種別
日本商事株式会社		2010/05/18 10:00	営業部	営業一課	小沢 一郎	新規案件情報キャッチ	送信

訪問警告

チェック	得意先	最終訪問日	訪問間隔
<input type="checkbox"/>	大阪貿易株式会社	2010/04/15	30

登録

株式会社ソフトウェア研究所
Version:0.1.2.0 (REV:430)

Callouts:

- 他[○]の営業マンの予定を閲覧
- 1週間予定と日報をここから入力
- 案件の課題チェックで確認済にチェックが無い案件を表示
- 日報送信で受信した日報または閲覧対象で設定した条件の日報が存在したら、ここに表示
- 最終訪問日から訪問間隔日数が経過している得意先を表示

2. 予定と日報入力

予定と日報入力は、同じ画面で入力(予定か日報かの種別のチェックで変わる)
予定の場合、訪問先と目的まで必須入力。日報の場合、概要まで必須入力

営業支援システム

データ処理 | 案件・得意先 | 基本情報 | 管理資料 | 補助業務

五百蔵 由道 [ログアウト] 2010年05月17日(月)

登録 | キャンセル

日報入力(登録)

得意先一覧 | 得意先仮登録 | 得意先担当者 | 案件選択一覧 | 課題

担当者: 五百蔵 由道

種別: 予定 日報

日時: 2010年 5月 17日 00時 00分 ~ 00時 00分

重要:

* 訪問先: [検索] [クリア]

営業区分: [検索]

商談相手: [検索]

* 目的: [検索]

案件: [検索] [クリア]

受注確度: [検索]

重要度: [検索]

概要: [検索]

次回訪問: [検索] [検索] [検索] [検索] 時 [検索] 分

内容: [テキスト入力欄]

今後の対策: [テキスト入力欄]

コメント: [テキスト入力欄]

内容をコピー | 今後の対策をコピー | クリア

閲覧者: [検索] 人

添付: [参照...] 説明 [参照...] 説明 [参照...] 説明

読者指定(送信) [検索]

株式会社ソフトウェア研究所
Version: 0.1.2.0 (REV: 430)

予定か日報かをチェック
日報にチェックしたら、日報一覧に表示

重要な報告の場合、チェックしたら、
日報一覧に重要マークを表示

訪問する得意先が基本情報に登録さ
れていない場合、ここから仮登録

次回訪問予定が決まっていれば、ここで入力
すれば、カレンダーに予定を自動で登録

報告内容を入力
枠内に表示できない文章はスクロール

今後の対策を記入
「次にやるべきこと」を整理

あらかじめ決まった文面は、選択入力

日報を閲覧した人を確認

日報に3つまでのファイルを添付

3. 案件課題チェック

日報入力時に案件の課題チェックと確認チェックを入力できます。
課題チェックは、実際に実行すべき課題を行った場合にチェックをします。
確認チェックは、見積書提出後のフォローなどの確認をするためのチェックです。

営業支援システム
データ処理 案件・得意先 基本情報 管理資料 補助業務 五百蔵 由遠 [ログアウト] 2010年05月17日(月)

登録 キャンセル

日報入力(登録) 得意先一覧 得意先戻登録 得意先担当者 案件選択一覧 課題チェック 選択入力 閲覧者一覧 日報送信選択

担当者: 五百蔵 由遠(デモ)
種別: 予定 日報
日時: 2010年5月18日 10時00分 ~ 11時30分
重要:
* 訪問先: 日本商事株式会社 [クリア]
営業区分: 新規
商談相手: 生産管理部 田中 角栄 部長 [クリア]
* 目的: 訪問(情報提供・取集)
案件: [クリア]
受注確度: []
重要度: []
概要: 新規案件情報キャッチ
次回訪問: [] 時 [] 分
内容: シフト管理についてのヒアリング・現場の人員必要数は営業が計算している・年2回の見直しを行っている・シフト表は広巻が作成している
今後の対策: シフト管理のシステム化の提案を行う
コメント: []
内容をコピー 今後の対策をコピー [クリア]
閲覧者: [] 人
添付: [参照] [説明] [参照] [説明] [参照] [説明]
読者指定(送信) []

株式会社ソフトウェア研究所
Version: 0.1.2.0 (REV: 430)

案件右側の課題チェックアイコンをクリックで課題画面へ

課題を実行した場合、チェックします。

チェックを付けた課題はチェック日を表示します。

チェックを付けた後フォローなどの確認が必要な課題は、確認後チェックを付けます。

案件課題チェック画面

http://172.181.134/dialogs/checked_items?object_name=checked_items&checked_items_id=773,776&customer_object_name=

得意先: 日本商事株式会社 案件名: 生産管理システムリプレイス

閉じる [] 表示 << Previous 1 2 Next >>

チェック	課題	ウェイト	達成日	確認済
<input checked="" type="checkbox"/>	担当者面談	3		
<input checked="" type="checkbox"/>	カタログ提出・商品概略説明	8		
<input checked="" type="checkbox"/>	弊社に関心をもつ	3		
<input type="checkbox"/>	引合商品の入手	7		
<input type="checkbox"/>	引合商品の仕様入手	7		
<input type="checkbox"/>	発注時期把握	3		
<input type="checkbox"/>	導入時期把握	3		
<input type="checkbox"/>	競合相手の把握	3		
<input type="checkbox"/>	キーマンの把握	5		
<input type="checkbox"/>	上司の動向訪問	2		

完了

5. 訪問予定一括表示機能

管理者は、各部門の担当の訪問予定を一括表示できます。

営業支援システム(テスト用)

データ処理 | 案件・得意先 | 基本情報 | 管理資料 | 補助業務

前原 誠司 [ログアウト] 2010年05月31日(月)

訪問予定入力

前週 | 2010 | 5 | 次週

予定 | 日報 | 地図表示

鳩山 由紀夫

日	月	火	水	木	金	土
23	24	25	26	27	28	29
	10:00 コーナン デモ・お試し導入 13:00 ヤマダ電機産業 TELがけ 15:30 大阪貿易 (商品説明)	10:00 紳読売 資料送付 11:00 紳毎日 資料送付 13:00 ヤマダ電機産業 訪問(情報提供・収集)	10:00 神戸産業 他 13:00 ヤマダ電機産業 訪問(情報提供・収集)	10:00 紳読売 TELがけ 10:30 紳毎日 TELがけ 15:00 大阪貿易 書提出	10:00 神戸産業 打合せ 14:00 ヤマダ電機産業 提案書提出	

小沢 一郎

日	月	火	水	木	金	土
23	24	25	26	27	28	29
	10:00 日本商事株式 社 TELがけ 11:00 中央商事 TELがけ 13:00 紳朝日 TELがけ 15:00 紳太陽商事 TELがけ	10:00 日本商事株式 社 打合せ	10:00 中央商事 納品 15:00 紳朝日 その他	10:00 紳太陽商事 オート デモ・お試し導入	13:00 紳朝日 提案書提出	

官 直人

日	月	火	水	木	金	土
23	24	25	26	27	28	29

完了

設定した部門の担当者の訪問予定を一括表示

6. 必読日報とコメント入力

管理者がログオンした場合は、ポータル画面に必読日報のみが表示されます。
必読日報でも1度、閲覧(日報入力画面を表示)した日報は次回から表示しません。
コメントやアドバイスは、日報入力のコメントから入力できます。

営業支援システム

データ処理 | 案件・得意先 | 基本情報 | 管理資料 | 補助業務

訪問予定入力

案件一覧(要確認) [ログインユーザの案件のみ / 全て]

名称	得意先	案件金額	弊社担当者	部門	重要度

必読日報

得意先	案件	日時	部	課	担当者
日本商事株式会社	サンプル	2010/05/18 10:00			

訪問警告

チェック	得意先	最終訪問日	訪問間隔

株式会社ソフトウェア研究所
Version:0.1.2.0 (REV:431)

日報入力(更新) [選択入力] [閲覧者一覧]

担当者: 小沢 一郎
種別: 予定 日報
日時: 2010年 5月 18日 10時 00分 ~ 11時 30分
重要:
*訪問先: 日本商事株式会社
営業区分: 新規
商談相手: 生産管理部 田中 角栄 部長
*目的: 訪問(情報提供・収集)
案件: サンプル
受注確度:
重要度:
*概要: 新規案件情報キャッチ
次回訪問: 時 分
内容: シフト管理についてのヒアリング
・現場の人員必要数は営業が計算している
・年2回の見直しを行っている
・シフト表は店長が作成している
シフトのパターン化はできていない。
365日稼働なので、休暇の替わりの人員をを補充するのに時間がかかっている。
手直しを含めて1ヶ月分のシフト作成に2日掛るときもある
・病気等で欠員が発生したとき、他店舗から応援を依頼するときもある。
今後の対策: シフト管理のシステム化の提案を行う
評価: 無し 1P 2P
コメント: 新しいコメントを追加 / ツリーを表示
内容をコピー 今後の対策をコピー クリア
閲覧者: 3人
添付:
追加

クリックで日報入力表示

日報へのコメントを入力
上部がコメントタイトル、下部は、コメント内容を入力
既にコメントが登録されていても新しいコメントを追加

報告内容から全文をコピーする場合、ボタンをクリック

文章入力後、コメントを登録

7. 日報の評価機能

日報で参考になる報告の場合、上司が評価ポイントを与え、営業マンのやる気をアップさせるしくみです。評価ポイントは、期間ごとの集計表を表示できます。

日報

内容

シフト管理についてのヒアリング

- ・現場の人員必要数は営業が計算している
- ・年2回の見直しを行っている
- ・シフト表は店長が作成している
- ・シフトのパターン化はできている。

365日稼働なので、休暇の替わりの人員をを補充するのに時間がかかっている。

手直しを含めて1ヶ月分のシフト作成に2日掛るときもある

- ・病気等で欠員が発生したとき、他店舗から応援を依頼するときもある。

今後の対策

報告内容が参考になる報告について、上司や管理者が評価

「評価 2 P」にチェックしたら、日報を記入した営業マンに2点の評価ポイントが付く

評価 無し 1P 2P

コメント [新しいコメントを追加](#) / ツリーを表示

閲覧者 人

添付

個人別報告評価表

期間 2010/3/1~2010/3/31

部課	氏名	日報件数	勝部長	安藤課長	島課長		合計
営業部1課	坂本龍馬	86	8	6	15		29
営業部1課	佐々木小次郎	78	5	4	12		21
営業部2課	大久保利通	80	10	0	8		18
営業部2課	西郷隆盛	67	5	2	6		13

評価ポイントを営業マンごとで集計して表示

8. 案件検索

案件検索は、現在、どのような案件があるかを確認できます。

現在、商談中で受注確度が50%以上や金額が100万円以上などの検索条件を指定して、案件を表示します。

案件に関わる情報はここから全て照会出来ます。案件は、タイトルの↑↓をクリックして並び順を変更できます。

① 案件照会、編集

案件表示

得意先 : 日本商事株式会社
 名称 : 新商品一括導入
 案件番号 :
 説明 : 新商品一括
 営業区分 : 新規
 重要度 : Aランク
 受注確度 : 見込(90%)
 案件金額 : 2,000,000 円
 利益率 : 90.0 %
 利益額 : 1,800,000 円
 得意先担当 : 生産管理部 田中 角栄 部長
 キーマン :
 弊社担当者 : 小沢 一郎
 案件発生日 : 2010-05-21
 提案書提出日 :
 受注時期 :
 案件状況 : 継続中
 受注理由 :
 失注理由 :
 売上予定 :
 売上日 :
 競合状況 :
 特記事項 :
 案件進捗 :

営業支援システム

データ処理 | 案件・得意先 | 基本情報 | 管理資料 | 補助業務

前原 誠司 [ログアウト] 2010年05月24日(月)

検索条件

表示 閉じる

検索 全件 新規

案件一覧

並び順: 案件発生日 ↑ クリア

名称	得意先	営業区分	案件金額	弊社担当者	部門	重要度	受注確度	ウェイト	案件発生日	受注時期	案件状況
新商品一括導入	日本商事株式会社	新規	2,000,000	小沢 一郎	営業部	Aランク	見込 (90%)	0	2010-05-21		継続中
案件サンプル	日本商事株式会社	新規	20,000,000	嶋山 由紀夫	営業部	Aランク	見込なし	37	2010-05-06	2010-05-28	継続中
SQL Server2008(10CAL)の導入	日本商事株式会社	新規	300,000	小沢 一郎	営業部	Bランク	見込 (90%)	0	2009-10-16	2009-10-03	受注済
Web-EDI機能追加	日本商事株式会社	新規	100,000	小沢 一郎	営業部	Aランク	見込 (90%)	0	2009-08-05	2009-09-10	受注済
端末の商品センタへの移動	日本商事株式会社	新規	105,000	小沢 一郎	営業部	Aランク	見込 (90%)	0	2009-06-05	2009-06-19	受注済

株式会社ソフトウェア研究所
Version:0.1.2.0 (REV:438)

④ 得意先基本情報

得意先表示

コード : X0010002
 カナ : ニホンショウジ
 名称 : 日本商事株式会社
 郵便 : 日本商事株式会社
 郵便番号 : 650-0046
 住所(1) : 神戸市中央区港島1-1 MAP表示
 住所(2) :
 TEL番号 : 078-300-8080
 FAX番号 : 078-300-9090
 代表取締役 : 代表取締役社長
 代表者氏名 : 角栄 港
 会社 :
 得意先グループ :
 自社部門 : 営業部
 営業区分 : 新規
 資本金 :
 年間売上高 :
 従業員数 :
 取引開始日 :
 取引終了日 :
 開業月 :
 開業日 :
 デフォルト訪問頻度 :
 備考 :
 電報 :
 電報(カナ) :
 分類 :
 営業種別 :
 :
 フラック :
 市区コード : 28110
 サイトアドレス :
 メールアドレス :
 緯度 : 34.6769
 経度 : 135.212

② 日報一覧

日報一覧

重要 | 閲覧者一覧

日報一覧 | コメント | 未読コメント | 送信 | 未読送信

種類	担当者	部門	日報日時	訪問先	目的	案件	商談者	概要	見込区分
重要	小沢 一郎	営業部	2010/05/18 10:00	日本商事株式会社	訪問(情報提供-収集)	新商品一括導入	生産管理部 田中 角栄 部長	新規案件情報キャッチ	見込(90%)

③ 案件課題 チェック状況

案件進捗状況一覧

チェック	名称	ウェイト	達成日	要確認	確認済
	担当者面談	4	2010-05-18		
	カタログ提出・商品情報説明	4	2010-05-18		
✓	弊社に関心をもつ	4	2010-05-18		
	引合商品の入手	4			
	引合商品の仕入れ手	4			
	発送時期把握	4			
	納入時期把握	4			
	競合相手の把握	4			
	キーマンの把握	4	2010-05-18		
	上司の動向訪問	4	2010-05-18		
	キーマンとの面談	4			
	引合商品予宣キヤッチ	4			
	提案書の提出	6	2010-05-18	✓	✓
	見積り合入手	5			
	見積り仕打合せ	5	2010-05-18		
✓	見積書の提出	6	2010-05-18	✓	
	最終見積書の提出	8			
	価格交渉中	6			
	内定情報を受領	6			
	注文書の受領	10			

ウェイト合計: 37

9. 案件ランクアップ推移管理

営業プロセスを管理、指導することにより、進捗見込ランクをB→A、C→Bへと進捗UPさせるために必要なアクションが可能になります。

① 案件進捗ランクアップ管理表

営業支援システム

データ処理 | 案件・得意先 | 基本情報 | 管理資料 | 補助業務

小沢 一郎 [ログアウト] 2010年05月24日(月)

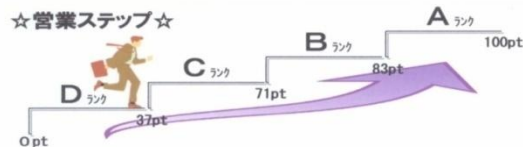
表示 | CSV出力 | 印刷

範囲指定 | 案件ランクアップ推移管理表

表示 | 閉じる | 表示 | 閉じる

案件ランクアップ推移管理表

得意先	案件	金額	進捗なし	ランクアップ遅れ	ランク	ウェイト	初回訪問日	最終訪問日	受注時期
神戸産業株式会社	案件サンプル	20000000			情報・ニーズ収集	37	2010-05-17 11:00:00	2010-05-17 11:00:00	2010-05-28
日本商事株式会社	新商品一括導入	2000000			情報・ニーズ収集	22	2010-05-18 10:00:00	2010-05-24 10:00:00	
日本商事株式会社	Web-EDI機能追加	100000				0			2010-09-10
日本商事株式会社	SQL Server2008(10CAL)パッケージ	300000			情報・ニーズ収集	40	2010-05-24 13:00:00	2010-05-24 13:00:00	2010-10-03



「案件ランクアップ」イメージ図

- ①各案件の担当、現在の進捗等を一覧表示
- ②案件の進捗なし、またはランクアップ遅れを確認

10. 得意先検索(ターゲットリスト作成)

得意先を条件を指定して、条件に一致する得意先を検索できます。
検索項目は、会社、住所に含まれる文字や得意先オリジナル項目を指定できます。

得意先一覧

名称	<input type="text"/>
カナ	<input type="text"/>
住所(1)	<input type="text"/>
住所(2)	<input type="text"/>
担当者	<input type="text"/> クリア
得意先グループ	<input type="text"/> クリア
親会社	<input type="text"/> クリア
地区	<input type="text"/>
業種(大)	製造業
分類	電気製品
営業経緯	<input type="text"/>
-----	<input type="text"/>
ランク	Bランク
情報誌発送	<input type="text"/>

業種(大) --- 製造業 かつ
分類 --- 電気製品 かつ
ランク --- Bランク
に該当する得意先を抽出します。

対象得意先一覧



コード	名称					
000000	ABC電機					

各アイコンのいずれかをクリックすれば
得意先に関連した情報を表示します。
得意先情報、自社担当、相手先担当、日報(商品履歴)、案件情報など

11. 活動分析

入力された日報や案件情報から期間を指定して、行動や活動実績の集計表を出力できます。
集計結果から担当や得意先別の活動について分析を行い、次のアクションや成功パターンへの仮設の参考とします。

営業行動集計表

(縦: 日報目的、横: 営業担当)

単位: 回数

目的	佐藤	清水	瀬川	計
TELがけ	117	125	118	360
訪問(情報提供)	15	14	13	42
訪問(情報収集)	12	13	11	36
訪問(商談)	5	4	3	12
見積提出	1	1	0	2
提案書提出	1	1	0	2
計	151	158	145	

営業行動実績表

(縦: ランク、横: 営業担当)

訪問件数 単位: 回数

ランク	佐藤	清水	瀬川	計
Aランク	4	3	11	18
Bランク	6	11	4	21
Cランク	7	9	3	19
Dランク	10	7	3	20
Eランク	5	1	0	6
計	32	31	21	

得意先別営業行動集計表

(縦: ランク+得意先、横: 日報目的)

営業担当 佐藤 単位: 回数

ランク	得意先名	訪問(情報提供)	訪問(情報収集)	訪問(商談)	計
Aランク	得意先A	1	2	1	4
Bランク	得意先B	1	2	1	4
Bランク	得意先C	1	1	0	2
Cランク	得意先D	1	1	1	3
Cランク	得意先E	1	1	1	3
Cランク	得意先F	1	0	0	1
Dランク	得意先G	1	1	1	3
Dランク	得意先H	1	2	0	3
Dランク	得意先I	2	1	0	3
Dランク	得意先J	1	0	0	1
Eランク	得意先K	1	1	0	2
Eランク	得意先L	2	0	0	2
Eランク	得意先M	1	0	0	1
計		15	12	5	

得意先別相手担当者毎行動表

得意先+相手担当者別に訪問回数を集計した数値

営業担当 佐藤 単位: 回数

得意先名	相手担当	キーマン	面談回数
得意先A	鈴木部長	○	0
	下山課長		3
	須藤		1
得意先B	山田部長	○	2
	本山課長		4
得意先C	浜田部長	○	0
	本田		2
得意先D	加藤部長	○	1
	木田		3
得意先E	赤田部長	○	0
	井上課長		1
計	宇野		3
計			20

12. KPI集計表

各営業担当者のKPI(目標の達成度を計るための評価指標)の状況を一覧表示します。
未達成の時、KPIの設定が正しいか検証して、より正しいKPIに微調整します。

KPI指標一覧

表示 編集 削除 KPI指標集計

名称	単位	部門	課
アボトリ電話	回数	営業部	営業一課
アボ取り訪問	件数	営業部	営業一課
提案件数	回数	営業部	営業一課
商談時間	時間	営業部	営業一課
新規顧客獲得数	件数	営業部	営業一課
新規顧客訪問件数	件数	営業部	営業一課
既存顧客訪問件数	件数	営業部	営業一課
定期点検	件数	営業部	営業一課

新規顧客訪問件数の指標集計項目

営業区分	訪問目的
新規	訪問(情報提供・収集)
新規	訪問(商品説明)
新規	打合せ
新規	客先から呼び出し
新規	提案書提出
新規	見積書提出
新規	お試し版導入
新規	受注

日報データ

営業支援システム(テスト用)

データ処理 案件・得意先 KPI 基本情報 管理資料 補助業務

更新 キャンセル 印刷 削除

日報入力(更新) 得意先一覧 得意先仮登録 得意先担当者 案件

担当者: 旭山 由紀夫
 種別: 予定 日報
 日時: 2010年 4月 15日 10時00分 ~ 11時00分
 重要:
 *訪問先: 大阪貿易株式会社
 営業区分: 新規
 商談相手:
 *目的: 訪問(情報提供・収集)
 案件:
 クリア

集計結果

KPI指標集計項目に該当する目的の日報を件数または時間を集計して出力する

営業支援システム

データ処理 案件・得意先 KPI 基本情報 管理資料 補助業務

五百蔵 由達 [ログアウト] 2010年07月01日(木)

範囲指定 KPI集計表
表示 閉じる 表示 閉じる

KPI集計表

担当者: 旭山 由紀夫【2010年06月】

項目名	単位	目標値(1ヶ月)	実績値	達成率(%)
アボトリ電話	回数	100.00	95	95.0
アボ取り訪問	件数	5.00	4	80.0
提案件数	回数	2.50	0	0.0
商談時間	時間	10.00	13.75	137.5
新規顧客獲得数	件数	1.00	0	0.0
新規顧客訪問件数	件数	10.00	8	80.0
既存顧客訪問件数	件数	4.00	7	175.0
定期点検	件数	3.00	4	133.3

目標未達成のときの表示

13. 先行管理

数ヶ月先の案件の受注状況が受注確度と進捗度から適確に分かり、具体的な対策が打てる。
 どの見込案件の受注に力を注入すべきかを予算実績対比のシミュレーションし、予算未達を防止する。

営業支援システム

データ処理 | 案件・得意先 | KPI | 先行管理 | 管理資料 | 基本情報 | 補助業務

鳩山 由紀夫 [ログアウト] 2010年08月25日(水)

表示

範囲指定 先行管理表
表示 閉じる

先行管理表 (集計表)

【出力年度: 2010年、見込額内容: 累計額、集計: 累計、単位: 千円】

名称	項目	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
▲ 全社	売上予算(H)	4,800	9,600	14,400	19,200	24,000	28,800	33,600	38,400	43,200	48,000	54,100	58,200
	売上確定(D)	4,850	10,060	12,640	13,240	13,840	14,440	15,040	15,640	16,240	16,840	17,440	18,040
	売上達成率(I/H)	101%	105%	88%	69%	58%	50%	45%	41%	38%	35%	32%	31%
	粗利予算(K)	2,900	5,800	8,700	11,600	14,500	17,400	20,300	23,200	26,100	29,000	32,200	34,850
	粗利確定(L)	3,934	7,546	9,976	10,426	10,876	11,326	11,776	12,226	12,676	13,126	13,576	14,026
	粗利達成率(L/K)	136%	130%	115%	90%	75%	65%	58%	53%	49%	45%	42%	40%

クリック

営業支援システム

データ処理 | 案件・得意先 | KPI | 先行管理 | 管理資料 | 基本情報 | 補助業務

鳩山 由紀夫 [ログアウト] 2010年08月25日(水)

表示 戻る

範囲指定 先行管理表
表示 閉じる

先行管理表 (案件明細)

【出力年度: 2010年、見込額内容: 累計額、集計: 累計、単位: 千円、見込日: 売上予定】

名称	項目	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
▲ 全社	売上予算(H)	4,800	9,600	14,400	19,200	24,000	28,800	33,600	38,400	43,200	48,000	54,100	58,200
	売上確定(D)	4,850	10,060	12,640	13,240	13,840	14,440	15,040	15,640	16,240	16,840	17,440	18,040
	売上達成率(I/H)	101%	105%	88%	69%	58%	50%	45%	41%	38%	35%	32%	31%
	粗利予算(K)	2,900	5,800	8,700	11,600	14,500	17,400	20,300	23,200	26,100	29,000	32,200	34,850
	粗利確定(L)	3,934	7,546	9,976	10,426	10,876	11,326	11,776	12,226	12,676	13,126	13,576	14,026
	粗利達成率(L/K)	136%	130%	115%	90%	75%	65%	58%	53%	49%	45%	42%	40%
▲ 安定売上(3件)		600	600	600	600	600							
▲ 売上確定(6件)		4,250	4,610	1,980									
▼ 見込(90%)(3件)					1,500	3,500	5,500						
▼ 見込(90%)(3件)	見込(90%)				1,500	3,500	5,500						
▼ 見込(70%)(3件)	見込(70%)				1,985	5,385	9,385	9,385					
▼ 見込(50%)(4件)	見込(50%)				10	10	2,177	5,977	10,910	10,910			
▼ 見込(30%)(2件)	見込(30%)				10	10	2,292	6,512	10,910	10,910			
	達成率	101%	105%	104%	103%	103%	88%	77%	69%	63%	58%	52%	50%

- ▼ 見込(90%)(3件) | 見込(90%)
- 日本商事株式会社: 新商品一括導入
- 神戸産業㈱: 案件サンプル
- ㈱ナイキ: 営業支援システムの導入

拡大

チェック欄に「」を入力した案件のみ受注できると想定して予算達成率をシミュレーションする。

売上確定に見込(90%)の案件を受注できると想定したときの予算達成率

売上確定に見込(90%)と見込(70%)の案件を受注できると想定したときの予算達成率

13-2. 先行管理

全社→部→課→担当→案件へ ドリルダウンすることで予算達成する上で、問題個所を把握し、受注見通しがわかり、受注UPを図れる。

営業支援システム

データ処理 案件・得意先 KPI 先行管理 管理資料 基本情報 補助業務

表示

鳩山 由紀夫 [ログアウト] 2010年08月25日(水)

範囲指定 先行管理表

表示 閉じる 表示 閉じる

先行管理表 (集計表)

【出力年度:2010年、見込額内容:累計額、集計:累計、単位:千円】

▲全社	名称	項目	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
	全社	売上予算(H)	4,800	9,600	14,400	19,200	24,000	28,800	33,600	38,400	43,200	48,000	54,100	58,200
		売上確定(I)	4,850	10,060	12,640	13,240	13,840	14,440	15,040	15,640	16,240	16,840	17,440	18,040
		売上達成率(I/H)	101%	105%	88%	69%	58%	50%	45%	41%	38%	35%	32%	31%
		粗利予算(K)	2,900	5,800	8,700	11,600	14,500	17,400	20,300	23,200	26,100	29,000	32,200	34,850
		粗利確定(L)	3,934	7,546	9,976	10,426	10,876	11,326	11,776	12,226	12,676	13,126	13,576	14,026
		粗利達成率(L/K)	136%	130%	115%	90%	75%	65%	58%	53%	49%	45%	42%	40%

全社→部へドリルダウン

先行管理表 (集計表)

【出力年度:2010年、見込額内容:累計額、集計:累計、単位:千円】

▼全社

▲営業部

▲開発部

▲見込ランク

▼営業部

▼営業一課

鳩山 由紀夫

小沢 一郎

開発部

営業支援システム

データ処理 案件・得意先 KPI 先行管理 管理資料 基本情報 補助業務

表示

鳩山 由紀夫 [ログアウト] 2010年08月25日(水)

範囲指定 先行管理表

表示 閉じる 表示 閉じる

先行管理表 (集計表)

【出力年度:2010年、見込額内容:累計額、集計:累計、単位:千円】

▼全社	名称	項目	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
	鳩山 由紀夫	売上予算(H)	2,200	4,400	6,600	8,800	11,000	13,200	15,400	17,600	19,800	22,000	25,000	27,000
		売上確定(I)	2,680	5,790	8,250	8,730	9,210	9,690	10,170	10,650	11,130	11,610	12,090	12,570
		売上達成率(I/H)	122%	132%	125%	99%	84%	73%	66%	61%	56%	53%	48%	47%
		粗利予算(K)	1,250	2,500	3,750	5,000	6,250	7,500	8,750	10,000	11,250	12,500	14,000	15,200
		粗利確定(L)	2,348	4,266	6,586	6,926	7,266	7,606	7,946	8,286	8,626	8,966	9,306	9,646
		粗利達成率(L/K)	188%	171%	176%	139%	116%	101%	91%	83%	77%	72%	66%	63%
	▲見込ランク	小沢 一郎	2,000	4,000	6,000	8,000	10,000	12,000	14,000	16,000	18,000	20,000	22,500	24,000
		売上確定(I)	2,170	4,270	4,390	4,510	4,630	4,750	4,870	4,990	5,110	5,230	5,350	5,470
		売上達成率(I/H)	109%	107%	73%	56%	46%	40%	35%	31%	28%	26%	24%	23%
		粗利予算(K)	1,200	2,400	3,600	4,800	6,000	7,200	8,400	9,600	10,800	12,000	13,250	14,250
		粗利確定(L)	1,586	3,280	3,390	3,500	3,610	3,720	3,830	3,940	4,050	4,160	4,270	4,380
		粗利達成率(L/K)	132%	137%	94%	73%	60%	52%	46%	41%	38%	35%	32%	31%
	▲見込ランク													

営業部→課へドリルダウン

課→営業担当へドリルダウン

14. 機能一覧(基本機能)

営業支援システム

機能分類	機能名	機能説明
スケジュール管理	週間スケジュール	1週間のスケジュール表を表示します。予定と日報をここから入力します。
	月間スケジュール	1ヶ月のスケジュール表を表示します。予定と日報をここから入力します。
得意先情報管理	得意先情報	得意先情報を入力します。検索などで使用できるオリジナル項目が10個あります。
	相手担当一覧	得意先の担当情報を入力します。担当履歴としても残せます。
	自社担当一覧	自社担当を入力します。担当履歴としても残せます。
得意先検索(ターゲティング)	得意先検索	名称、住所、地区、選択指定項目などの検索条件を指定して、絞りこみ検索ができます。
案件管理	案件情報	案件情報を入力します。
	案件検索	部門、案件状況、受注確度、金額などの検索条件を指定して、絞りこみ検索ができます。
	案件課題チェック	案件ごとに課題チェックを入力して、進捗内容を具体的に確認できます。
日報入力、コメント入力	日報入力	スケジュール表から日報を入力します。
日報送信	日報送信	必ず読んで欲しい日報は送信機能があります。
	コメント入力	上司や同僚がアドバイスなどのコメントを入力できます。コメントの返信も可能です。
警告機能	訪問警告	得意先ごとに設定した訪問間隔から訪問期限が経過した得意先の警告を表示します。
閲覧機能	日報閲覧	ユーザごとに閲覧条件(部、課、担当、得意先、案件、日報目的)を設定しておく事でポータル画面に閲覧したい日報が表示され読み忘れを無くせます。
分析機能(行動、評価)	営業行動集計表	営業行動を分析するために日報の目的別の時間、回数を集計します。
	営業実績集計表	営業活動を分析するために集計項目別の件数、率、金額を集計します。
	得意先別行動集計表	得意先別の営業行動を分析するために日報の目的別の時間、回数を集計します。
	得意先別相手担当者毎行動表	営業の行動を分析するために、キーマンとの商談時間を集計します。
	個人別報告評価表	日報に対する評価ポイントを集計します。
	案件ランクアップ推移管理表	案件別のランクアップ遅れまたはランクが停滞(進展なし)している案件を表示します。
	KPI集計表	KPI指標集計項目を設定して、該当する日報の件数又は時間で集計して表示します。
ファイル添付と検索機能	添付ファイル検索	日報に添付されたファイルを検索条件を指定して検索できます。
CSV出力	得意先情報	得意先検索から絞りこんだ得意先をCSV出力できます。
	案件	案件検索からCSV出力ができます。
	日報	日報一覧からCSV出力ができます。
CSV取込	得意先情報	CSVファイルから得意先情報へ取込できます。
	案件	CSVファイルから案件情報へ取込できます。
	日報	CSVファイルから日報へ取込できます。

※基本機能以外にオプションで、顧客の声、ToDo、ダッシュボード、先行管理(売上見込管理)があります。