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

	-		1ページ
			2ページ
	-		3ページ
•	-		4ページ
-	•		5ページ
	-		6ページ
	-		7ページ
	-		8ページ
	-		9ページ
-	-	1	0ページ
-	-	1	1ページ
	-	1	2ページ
	-	1	3ページ
-	•	1	5ページ

1. ポータル画面

営業支援システムログオン後、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。



1

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	<u> </u>
データ処理 案件・ 登録 キャンセ /	· 得意先 基本情報 管理資料 補助業務 ル	五百蔵 由道 [ログアウト] 2010年05月17日(月)
日 報入力(登録) 担当者 種別 日時 重要 *訪問先	□ 得意先一覧 □ 得意先仮登録 □ 得意先担当者 □ 案件選打 五百蔵 由道 ○予定 ○日報 2010 「 5 「 17 □ 00 「 時 00 √ 分 ~ 00 ▼ 時 00 √ 分	^{訳一覧} ^{〒 課題} 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
 営業区分 商談相手 *目的 案件 受注確度 重要度 概要 次回訪問 	 訪問する得意先が基本情報 かいない場合、ここから仮 クリア 	ھに登録さ 変登録 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 松内に表示できない文章はスクロール
内容 今後の対策 コメント		今後の対策を記入 「次にやるべきこと」を整理
閲覧者 添付 読者指定〈送信〉	内容をコピー 今後の対策をコピー クリア 人 ◆照 説明 参照 説明 参照 説明	 ■ 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
	株式会社ソフトウェア研究所 Version:0.1.2.0 (REV:43)	

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。



4. 日報のワークフロー

日報を必ず読んで欲しい人には、日報送信で送信者にチェックします。 受けた人のポータル画面の必読日報に表示されます。

営業支援シス	マテム					
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] 2	2010年05月17日(月)		
登録 キャンセ	JU				部。課、名前で送	信者の
			,即时本一时	10 報送(主)建中	絞込み検索	
日報人刀(登録)	- 「はない 貞 - 「はないいなか」」。 - 「はない 貞 - 」 はないいこう - *にない 貞 - *にない 貞 - 」 # 500					
担当者	五百蔵 由道(デモ)		ど 営業支持	援システム(テスト用))-日報送信選択 Firefox	
種別			http://	/172.18.1.127:3000/	dialogs/new_report_u /ect_name=users&user	rs_id= 😭
日時	2010▼ 5▼ 18▼ 閆 10▼ 時 00▼ 分~ 11▼ 時 30▼ 分					
重要			名前 🗌			
* 訪同元 営業区分			部門			
商談相手	生産管理部 田中 角栄 部長 🔂 🕞 🗔 クリア		課			
*目的	訪問(情報提供・収集)▼		問!"ろ	检索 今	(4	
案件			0.0141			
受注確度	日報を必ず読んで欲しいと司や	同僚を		表 示 《 Pre	evious 1 2 Next »	
重要度		HIR C	frah		~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~	城門
概要	新規案件情報キャッチ			00000002		
次回訪問				00000002		
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			00000003		
	年2回の見直しを行っている。			0000004		開発部
今後の対策	シット管理のシステム化の提案を行う			00000005		開発部
				00000007	千葉 - 県子	管理部
7504				00000008	岡田 克也	管理部
				00000011	川端 達夫	管理部
				00000015	長妻 昭	開発部
	内容をコピー」今後の対策をコピー」クリア			00000901	前原 誠司	管理部
閲覧者				00000902	龟井 静香	開発部
海村	参照					
読者指定(送信)	うちゅう クリックで送信先選択画面を表示	>				
	株式会社ソフトウェア研究所	•				
	Version: 0.1.2.0 (REV:430)		完了			li.

4

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。



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	日報入力(更新) · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
データ処理 案件・得意先 基本情報 管理資料 補助業務	担当者 小沢 一郎
訪問予定入力	種別 ●予定 ●日報
安佐→覧(軍盛辺)[ログインコーザの安佐のみ / 仝で]	日時 2010 - 5 - 18 - 10 - 時 00 - 分 ~ 11 - 時 30 - 分
	重要 🔽 📈
11日本 11日本 11日本 11日本 11日本 11日本 11日本 11日本	* 訪問先 日本商事株式会社
这话 日报	
	商談相手 生産管理部 田中 角宋 部長
日本商事体式会社 サフラル 2010/05/18 10:00 クリックで日報人力技示	※叶 リノフル 盛汁速度
「計画報生	
	▲ 安保 新想家件情報キャッチ
+179 符息先 厳終訪同日 訪同間隔	
	内容 シア管理についてのヒアリング
株式会社ソフトウェア研究所 いっては、1000(151)	 ・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
Version(0.1.2.0 (REV:431)	・シフト表は店長が作成している
	シントのハターンTELをきている。 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 シフト管理のシステム化の提案を行う
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	」 評価 [©] 無し O ₁ P O ₂ P
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	コメント 新しいコメントを追加 / ツリーを表示
報告内容から全文をコピーする場合、ボタ	内容をコピー(今後の対策をコピー)クリア
(ンをクリック	閲覧者 3 人 🔁
	本 付 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。



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。

	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			
	一 検索 全件 新規				検索条件		得意先 表示	
• 日本英本林学会社							コードカナ	: XX010002 : ニホンショウジ
 日本間事体式去社 : 新商品一括導入 	案件 一覧						名称	: 日本商事株式会社
: 🔨	🗂 主구 🚍 行生 🔿 해야 🧮 미용구통						郵便番号	: 650-0046
: 新商品一括		, _0 /0172 2 ♦ 94 /08 A P4# /08					住所(1) 住所(2)	: 神戸市中央区港島中町1-1 :
:新規	亚ひ順:業件発生日 1 クリア						TEL番号	: 078-300-8080
: Aランク	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 案件状法	2	代表者役職	: 代表取締役社長
: 見込(90%)	2+ XT		2+ XT 2+ XT 2+ XT	24 AT 24 AT 24 A	T 24 XT 24 XT		代表者氏名 概会社	: 兵庫 港 :
: 2,000,000 円	▲●●● ▲●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●	日本商 新規 2,000,00	0 小沢 一郎 営業部 Aランク	見込 0 2010-05	-21 維続中		得意先グループ	
: 90.0 % • 1 000 000 ED		事株式		(90%)			自社部門 営業区分	: 宮葉部 : 新規
 1,000,000 円 ・ 生産管理部 田由 角学 部長 		会社					資本金	-
:	■■■ 風風案件サンプル	◆ 神戸産 ◆新規 20,000,00	0 鳩山 由紀夫 営業部 Aランク	見込なし 37 2010-05	-06 2010-05-28 維続中		半面完上向 従業員数	
: 小沢 一郎		業式会					取引開始日	1
: 2010-05-21		社					期首月	
8:	SQL Server2008(10CAL)	ケージ 日本商 新規 300,00	◎ 小沢 一郎 営業部 Bランク	見込 0 2009-10	-16 2009-10-03 受注済		期首日	
:		事株式		(90%)) JA A/F abiolial Na 備考	
: 維続中		会社					地区 業種(本)	
:	□ 🖓 🖬 🔍 Web-EDI 機能追加	日本商 新規 100,00	□ 小沢 一郎 営業部 Aランク	見込 0 2009-08	-05 2009-09-10 受注済		来僅(八) 分類	:
:		事株式		(90%)			宮菜経緯	
:		会社					ランク	
:	↓↓↓↓□↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓	日本商 新規 185,00	10 小沢 一郎 宮葉部 Aランク	見込 0 2009-06	-05 2009-06-19 受注済		市区コード サイトアドレス	: 28110
:		事株式		(90%)			メールアドレス	1
:		会社					異 度 程度	: 34.6769 : 135.212
		林式会社	シフトウェア研究所					
		Version:0	.1.2.0 (REV:438)					
		Version:0	.1.2.0 (REV:438)	案件進步	状况 一覧			
		Version:0	.1.2.0 (REV:438)	案件進起	>状況一覧 2 266	Ø≖4ŀ	建成日 要	북武가
,		Version:0	.1.2.0 (REV:438)	案件進起	状況 一覧 2 233 ^{担当者面談}	<mark>⊅≖1</mark> 1 4	2010-05-18	(달리) 달리(S)
口胡一覧		Version: D	.1.2.0 (REV:438)	案件進起	以次一覧 2 237 担当者面談 乃た口グ提出・商品機能説明 取べい思いまた。	91 4 4	建成日 数 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18	· 確認 - 確認病
日報一覧		Version: 0	.1.2.0 (REV:438)	案件進控 [222]	ばんのようには、 ボンス・ ガランログ 提出・ 商品 酸略説明 野村に関心をもつう 引合品 高の入手	9:11 4 4 4	建成日	(1 원) (1원)(1
日報一覧		Version: 0	.1.2.0 (REV:438)	家件進起		911 4 4 4 4 4	達成日 現 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18	
	 「● 伊意先一覧 ● 案件漢択一覧 ● 担当者漢訳 ● 訪問目 	Version:0	.1.2.0 (REV:438)	家件進生		91 4 4 4 4 4 4 4	2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18	
	1 - 侍室先一覧 - 常 朱仲滋択一覧 - 西 担当者谋职 - 訪問目	Version:0	.1.2.0 (REV:438)	案件進赴		D1- 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18	(12) (12)
	1 - 何意先一覧 - 「一家件演校一覧 - 「一世当者谋校 - 「」 訪問日	Version: 0 的選択 🦰 訪問標裏選択 🦰 見込区分選択	.1.2.0 (REV:438) □ 28 (REV:438)		(状況)一覧 担当者面談 力応口登録が高品欄転説明 野社に関心をむつ 引合商品の入手 引合商品の入手 引合商品の人様人手 現注時期に握 導入時期形態 輸合相手の拒握 +-マンの推測	<mark>?≖41:</mark> 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	速点日 反 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18	
	7 ● 侍を先一覧 ● 案件 ※択一覧 ● 担当者 ※択 ● 訪問目 未読送信	Version:0	.1.2.0 (REV:438)	<t< td=""><td></td><td>9 - 1 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4</td><td>2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18</td><td></td></t<>		9 - 1 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18	
	7 □ 侍章先一覧 □ 案件道訳一覧 □ 担当者道訳 □ 訪問目 未読送信	Version:0 約選訳 ← 訪問模奏選択 ← 見込区分選択	 .1.2.0 (REV:438) 日本市公司 			2	2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18	
		Version: 0 · 하選訳 즉 訪問根要選択 즉 見込区分選択 · 高該者 優要 · · · · · · · · · · · · · · · · ·	.1.2.0 (REV:438) ○ 凝ポ入力 ③ ● スポスカ ● スポスカ ● スペロシン ● スペロシン ● スペロシン	►件課題 E E Y Y S Y S H S H R B S H R S H R S H R S H R S H R S H R S H R S H R </td <td></td> <td>+ + 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 6</td> <td>2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18</td> <td></td>		+ + 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 6	2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18	
日報一覧 副門道田 日金属グルース () コンクト () 未成コンクト () 送信 () 単当者 第門 日報日時 () 小沢 一部 第五部 2010/05/18 10:1	2 □ 得意先一覧 □ 案件違択一覧 □ 担当者違訳 □ 訪問目 未読送信 ■ 1 本語委件式会社 訪問(情報提供・収集) 新商品一括導入	이결함 🖻 訪問概要違訳 📑 見고区分選択 高談者 優要 生産管理部 田中 角宋 왕長 新規案件指標수대	.1.2.0 (REV:438) ○ 滋振入力	ま 件 課 題 エック状況		2	2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18	
日報一覧 5 8門道訳 日立東グルース 5 5 2001 Q 未該コンレト 日道住 Q 5 2001 Q 未該コンレト 日道住 Q 5 2010 Q 未該コンレト 日間日時 1 小沢 一部 宮東部 2010/05/18 10:1	2 ● 博幸先一覧 ● 案件選択一覧 ● 担当者選択 ● 訪問日 未読送信 1 ● 西藤陽先 目的 文件 00 日本商事件式会社 訪問(信報提供・収集) 新商品一括導入	Version:0 的選択	 .1.2.0 (REV:438) 3 3 東京人力 夏込区分 テ: 	***** を件課題 エック状況		2	2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18	
日報一覧		하고 (이 아파 이	.1.2.0 (REV:438) □ 単示人力	***** そ件課題 エック状況		2	2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18	
日報一覧 「新門塚沢 日 企業グルース ないた 、 未読コント 三 送信 こ 10000 日報日時 100005/16 10:1	7 一 得意先一覧 一 案件谋択一覧 一 担当者谋訳 一 訪問日 未获送信	Version:0 的選訳 🖻 訪問標業選択 📮 見込区分選択	.1.2.0 (REV:438) ○ 選択入力 ③ ● 選択入力 ● 選択入力 ● 選択入力 ● 選択入力 ● 選択入力 ● 第二(00%) ● 第二(00%)	<		2=(1) 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 5 5 5 6 8 8 6	2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18	• • •
日報一覧	7	비選訳 🖻 訪問親裏選訳 🖶 見込区分選択	.1.2.0 (REV: 438) 3 3 3 3 3 3 5 5 5 5 5	ミ件課題 エック状況		4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 5 5 5 5 6 8 8 6 6	2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18 2010-05-18	

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。

案件進捗ランクアップ管理表

1

コネス1 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 [口	グアウト] 2010 年	05月24日(月)
表示(CSV出力 印刷					「範囲打 表	指定 示 <u></u> 閉じる	案件ランク 表示	Pッブ推移管理表 閉 じる
案件ラング	クアップ推移管理表		2						
得意先	案件	金額	進展なし	ランクアッブ遅れ	ランク	ウェイト	初回訪問日	最終訪問日	受注時期
神戸産業式 3 会社	案件サンブル	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 棄 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 V 式会社	Web-EDI機能追加	100000				0			2010-09-10
日本商事株 S 式会社 S	SQL Server2008(10CAL)パッ ነ–୬ጎ	300000			情報·ニー ズ収集	40	2010-05-24 13:00:00	2010-05-24 13:00:00	2010-10-03



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。



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)

				单位: 凹奴
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	

単位:回数

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)

<u>営業担当</u>	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 <mark>M</mark>	1	0	0	1
it.		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	0
	下山課長		3
	須藤		1
得意先B	山田部長	0	2
	本山課長		4
得意先C	浜田部長	0	0
	本田		2
得意先D	加藤部長	0	1
	木田		3
得意先E	赤田部長	0	0
	井上課長		1
	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	票
🛛 ڬ アポトリ電話	回数	営業部	営業一副
😒 🐸 アポ取り訪問	件数	営業部	営業一副
⊠≧ 提案件数	回数	営業部	営業一副
😒 😫 商談時間	時間	営業部	営業一副
😒 😫 新規顧客獲得数	件数	営業部	営業一副
😒 😫 新規顧客訪問件数	件数	営業部	営業一副
🛛 🖳 既 💦 時間件数	件数	営業部	営業一副
	件数	営業部	営業一副

新規顧客訪問	間件数の	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	
to a see	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	

データ処理

KPI集計表

アポトリ電話

アポ取り訪問

新規顧客獲得数

新規顧客訪問件数

既存顧客訪問件数

提案件数

商談時間

定期点検

表示

日報データ



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。

宮莱支援システム														
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		鸠	山由紀夫	[ログアウ]	ト] 2010年	108月25日	(水)					
表示				範囲指	定	1	先行管理表	Ę	1					
				表	示 [閉じる	表示	開じる	5					
先行管理表(集計表)														
「山力在商・2010年 目辺類内穴・思計類 集計・思計 単作	千円】													
		月 10月 11月	2月 1月	1 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 38,4	00 43,200) 48,000 !	54,100 58	3,200							
売上確定(I) 4,	850 10,060 12,640 13,	240 13,840 14,440 15	,040 15,6	40 16,240	16,840	17,440 18	3,040							
売上達成率(I/H) 10	1% 105% 88% 6	59% 58% 50%	45% 41	.% 38%	35%	32%	31%							
粗利了算(K) 2, 粗利確定(L) 3,	900 3,800 8,700 11, 934 7,546 9,976 10,	426 10,876 11,326 11	,300 23,2	26 12,670	5 13,126 :	52,200 34 13,576 14	4,026							
粗利達成率(L/K)13	130% 115% 9	90% 75% 65%	58% 53	1% 49%	45%	42%	40%							
▲見 2ク	尚妻士揺いっ	= 1												
	呂未乂坂ノヘ		ater ann	用、欠少	甘士性起	58.85.39	27			58.1.			010年001	
2092	テージ処理 楽叶・			理,直,科	茶 本 值報	桶助未	: 176			崎田 166 田指定-	田和大「口	シアリr」。 	2010年08) · 符理表——	H250(N)
	表示 戻る									表示	閉じる	5	表示	閉じる
										Les				
	先 们 官 埋 表 (杀)	件明細人												
	【出力年度:2010年、月	見込額内容:累計額、集計:	累計、単位	:千円、見	込日:売上 ⁻	予定】								
	【出力年度: 2010年、男 名称	已还額内容:累計額、集計: 項目	累計、単位 6月	፤: 千円、見 7月	込日:売上 ⁻ 8月	予定】 9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
▼目认(90%)(3件) 目认(90%)	【出力年度: 2010年、男 名称 全社	記額内容:累計額、集計: 項目 売上予算(H)	累計、単位 6月 4,800	2:千円、見 7月 9,600	达日:売上· 8月 14,400	予定】 9月 19,200	10月 24,000	11月 28,800	12月 33,600	1月 38,400	2月 43,200	3月 48,000	4月 54,100	5月 58,200
▼見込(90%)(3件) 見込(90%)	【出力年度: 2010年、男 名称 全社	記込額內容:累計額、集計: 項目 売上予算(H) 売上確定(I) 売上確定(I/H)	累計、単位 6月 4,800 4,850 101%	2: 千円、 見 7月 9,600 10,060 105%	込日:売上 ⁻ 8月 14,400 12,640 88%	予定】 9月 19,200 13,240 69%	10月 24,000 13,840 58%	11月 28,800 14,440 50%	12月 33,600 15,040 45%	1月 38,400 15,640 41%	2月 43,200 16,240 38%	3月 48,000 16,840 35%	4月 54,100 17,440 32%	5月 58,200 18,040 31%
 ▼見込(90%)(3件) 見込(90%) ●日本商事株式会社:新商品→括導入 	【出力年度: 2010年、男 名称 全社	 記込額内容:累計額、集計: 項目 売上予算(H) 売上確(I) 売上達成率(I/H) 粗利予算(K) 	累計、単位 6月 4,800 4,850 101% 2,900	2: 千円、見 7月 9,600 10,060 105% 5,800	込日:売上 8月 14,400 12,640 88% 8,700	予定】 9月 19,200 13,240 69% 11,600	10 <i>月</i> 24,000 13,840 58% 14,500	11月 28,800 14,440 50% 17	12月 33,600 15,040 45%	1月 38,400 15,640 41%	2月 43,200 16,240 38%	3月 48,000 16,840 35%	4月 54,100 17,440 32%	5月 58,200 18,040 31% 4,850
 ▼見込(90%)(3件) 見込(90%) ✓日本商事株式会社:新商品→括導入 ✓神戸産業㈱:案件サンブル 	【出力年度:2010年、男 名称 全社	 2込額内容:累計額、集計: 項目 売上予算(H) 売上確定(D) 売上達成率(I/H) 粗利予算(K) 粗利確定(L) 和利確定(L) 	累計、単位 6月 4,800 4,850 101% 2,900 3,934	2: 千円、見 9,600 10,060 105% 5,800 7,546	达日:売上 8月 14,400 12,640 88% 8,700 9,976	予定】 9月 19,200 13,240 69% 11,600 10,426	10 <i>月</i> 24,000 13,840 58% 14,500 10,876	11月 28,800 14,440 50%	12月 33,600 15,040 45%	1月 38,400 15,640 41% 定に目	2月 43,200 16,240 38%	3月 48,000 16,840 35%	4月 54,100 17,440 32%	5月 58,200 18,040 31% 4,850 026
 ▼見込(90%)(3件) 見込(90%) ▶日本商事株式会社:新商品→括導入 ▶神戸産業㈱:案件サンブル ♥㈱ナイキ:営業支援システムの導入 	【出力年度:2010年、男 名称 全社 ▲安定売上(3件)	 記込額内容:累計額、集計: 項目 売上予算(H) 売上確定(L) 売上達成率(I/H) 粗利確定(L) 粗利達成率(L/K) 	累計、単位 6月 4,800 4,850 101% 2,900 3,934 136% 600	2: 千円、 見 9,600 10,060 105% 5,800 7,546 130% 600	込日:売上 8月 14,400 12,640 88% 8,700 9,976 115% 600	予定】 9月 19,200 13,240 69% 11,600 10,426 90% 600	10 <i>H</i> 24,000 13,840 58% 14,500 10,876 75% 600	11月 28,800 14,440 50% 17 1	12月 33,600 15,040 45%	1月 38,400 15,640 41% 定に見	2月 43,200 16,240 38% 込(909	3月 48,000 16,840 35%	4月 54,100 17,440 32%	5月 58,200 18,040 31% 4,850 40% 600
 ▼見込(90%)(3件) 見込(90%) ▶日本商事株式会社:新商品→括導入 ▶ 神戸産業時:案件サンブル ▶ 除サイキ:営業支援システムの導入 	【出力年度:2010年、男 名称 全社 ▲ 安定売上(3件) ▲ 売上確定(6件)	記込額內容:累計額、集計: 項目 売上予算(H) 売上確定(I) 売上達成率(I/H) 粗利予算(K) 粗利確定(L) 粗利確定(L)	果計、単位 6月 4,800 4,850 101% 2,900 3,934 136% 600 4,250	2: 千円、 見 9,600 10,060 105% 5,800 7,546 130% 600 4,610	込日:売上 8月 14,400 12,640 88% 8,700 9,976 115% 600 1,980	子定】 9月 19,200 13,240 69% 11,600 10,426 90% 600	10月 24,000 13,840 58% 14,500 10,876 75% 600	11月 28,800 14,440 50% 17 1 1 一 完 受	12月 33,600 15,040 45% 上確 注でき	1月 38,400 15,640 41% 定に見 きると想	2月 43,200 16,240 38% 込(909 気定した	3月 48,000 16,840 35% ん)の案 ときの	4月 54,100 17,440 32% 医件を 予算	5月 58,200 18,040 31% 4,850 026 40% 600
 ▼見込(90%)(3件) 見込(90%) ▶日本商事株式会社:新商品→括導入 ▶ 神戸産業時:案件サンブル ▶ (開ナイキ:営業支援システムの導入 拡大 	【出力年度:2010年、男 名称 全社 ▲安定売上(3件) ▲売上確定(6件) ● 二、二、一、二、二、二、二、二、二、二、二、二、二、二、二、二、二、二、二、二	記込額內容:累計額、集計: 項目 売上予算(H) 売上確定(D) 売上達成率(I/H) 粗利予算(K) 粗利建成率(L/K) 粗利達成率(L/K)	累計、単位 6月 4,800 4,850 101% 2,900 3,934 136% 600 4,250	: 千円、見 9,600 10,060 105% 5,800 7,546 130% 600 4,610	込日:売上 8月 14,400 12,640 88% 8,700 9,976 115% 600 1,980	予定】 9月 19,200 13,240 69% 11,600 10,426 90% 600	10 <i>月</i> 24,000 13,840 58% 14,500 10,876 75% 600	11月 28,800 14,440 50% 17 1 一 売 受 達	12月 33,600 15,040 45% こ上確の 注でき 成率	1月 38,400 15,640 41% 定に見 きると想	2月 43,200 16,240 38% 込(909 気定した	3月 48,000 16,840 35% る)の案 ときの	4月 54,100 17,440 32% 子件を 予算	5 Я 58,200 18,040 31% 4,850 026 40% 600
 ▼見込(90%)(3件) 見込(90%) ●日本商事株式会社:新商品→括導入 ●神戸産業㈱:案件サンブル ♥㈱ナイキ:営業支援システムの導入 拡大 	 【出力年度:2010年、男 名称 全社 ▲ 安定売上(3件) ▲ 売上確定(6件) ●見込言いや ▼見込(90%)(3件) 「日本商事株式会社: 	記込額內容:累計額、集計: 項目 売上予算(H) 売上確定(D) 売上達成率(L/H) 粗利予算(K) 粗利確定(L) 粗利確定(L) 粗利達成率(L/K)	累計、単位 6月 4,800 4,850 101% 2,900 3,934 136% 600 4,250	日本 (二十円、見 9,600 10,060 105% 5,800 7,546 130% 600 4,610	込日: 売上 8月 14,400 12,640 88% 8,700 9,976 115% 600 1,980 1,500	予定】 9月 19,200 13,240 69% 11,600 10,426 90% 600	10 <i>月</i> 24,000 13,840 58% 14,500 10,876 75% 600	11月 28,800 14,440 50% 17 1 完受 達	12月 33,600 15,040 45% 上確? 注でき 成率	1月 38,400 15,640 41% 定に見 きると想	2月 43,200 16,240 38% 込(909 見定した	3月 48,000 16,840 35% る)の案 こときの	4月 54,100 17,440 32% S件を)予算	5 Я 58,200 18,040 31% 026 40% 600 ,500
 ▼見込(90%)(3件) 見込(90%) ▶日本商事株式会社:新商品→括導入 ▶ 神戸産業㈱:案件サンブル ♥ ㈱ナイキ:営業支援システムの導入 拡大 	 【出力年度:2010年、見 名称 全社 本売上確定(6件) 見込言いた 「見込言いた」 「見込(90%)(3件) 「日本商事株式会社: 「神戸産業時:案件切 	 記込額内容:累計額、集計: 項目 売上予算(H) 売上達成平(I/H) 粗利予算(K) 粗利確定(L) 粗利確定(L) 粗利達成平(L/K) 見込(90%) 新商品一括導入 ンブル 	累計、単位 6月 4,800 4,850 101% 2,900 3,934 136% 600 4,250	I:千円、見 9,600 10,060 105% 5,800 7,546 130% 600 4,610	込日: 売上 8月 14,400 12,640 88% 8,700 9,976 115% 600 1,980 1,500	子定】 9月 19,200 13,240 69% 11,600 10,426 90% 600 3,500 2,000	10月 24,000 13,840 58% 14,500 10,876 75% 600 5,500	11月 28,800 14,440 50% 17 1 完 達	12月 33,600 15,040 45% 上確 注 注 で で	1月 38,400 15,640 41% 定に見 きるとな	2月 43,200 16,240 38% 込(909 気定した	3月 48,000 16,840 35% (か)の案 こときの	4月 54,100 17,440 32%	5 月 58,200 18,040 31% 4,850 026 40% 600 ,500
 ▼見込(90%)(3件) 見込(90%) ▶日本商事株式会社:新商品→括導入 ▶神戸産業㈱:案件サンブル ♥㈱ナイキ:営業支援システムの導入 拡大 	 【出力年度:2010年、長 名称 全社 ▲安定売上(3件) ▲売上確定(6件) ●見込言いた ♥見込(90%)(3件) ●日本商事株式会社: 「神戸産業錦:案件サ 「「㈱ナイキ:営業支援: 	 記込額内容:累計額、集計: 項目 売上予算(H) 売上違成率(I/H) 売上違成率(L/H) 粗利予算(K) 粗利確定(L) 粗利違成率(L/K) 粗利違成率(L/K) 見込(90%) 新商品一括導入 ンプル ンプル ンステムの導入 	累計、単位 6月 4,800 4,850 101% 2,900 3,934 136% 600 4,250	I: 千円、見 9,600 10,060 10,060 105% 5,800 7,546 130% 600 4,610	込日: 売上 8月 14,400 12,640 88% 8,700 9,976 115% 600 1,980 1,500 0000	予定】 9月 19,200 13,240 69% 11,600 10,426 90% 600 3,500 2,000	10 <i>月</i> 24,000 13,840 58% 14,500 10,876 75% 600 5,500 2,000	11月 28,800 14,440 50% 17 1 一 売 受 達	12月 33,600 15,040 45% 上確5 注でき 成率	1月 38,400 15,640 41% 定に見 きると想	2月 43,200 16,240 38% 込(909 見定した	3月 48,000 16,840 35% (かの案 こときの	4月 54,100 17,440 32%	5月 58,200 18,040 31% 4,850 4,850 4,0% 600 ,500
 ▼見込(90%)(3件) 見込(90%) ✓日本商事株式会社:新商品→括導入 ✓神戸産業㈱:案件サンブル ✓㈱ナイキ:営業支援システムの導入 広大 チェック欄に「√」を入力した案件 	 【出力年度:2010年、見 名称 全社 安定売上(3件) 売上確定(6件) 見込言:か 見込(90%)(3件) 「日本商事株式会社: 「神戸産業時:案件サ 「除ナイキ:営業支援: ▲見込(70%)(3件) 	 2込額内容:累計額、集計: 項目 売上音算(H) 売上達成率(I/H) 売上達成率(L/H) 粗利音算(K) 粗利確定(L) 粗利 ロ(L) ロ(L)	累計、単位 6月 4,800 4,850 101% 2,900 3,934 136% 600 4,250	I:千円、見 9,600 10,060 105% 5,800 7,546 130% 600 4,610	込日: 売上 8月 14,400 12,640 88% 8,700 9,976 115% 600 1,980 1,500 98%- 1,985	予定】 9月 19,200 13,240 69% 11,600 10,426 90% 600 3,500 2,000 87% 5,385	10月 24,000 13,840 14,500 10,876 75% 600 5,500 2,000 81% 9,385	11月 28,800 14,440 50% 17 1 1 一 売 受 達	12月 33,600 15,040 45% 上確で 注 定 本 売上	1月 38,400 15,640 41% をこに見 きると想	2月 43,200 16,240 38% 込(909 気定した こ見込(3月 48,000 16,840 35% (か)の案 こときの。	4月 54,100 17,440 32% 件を)予算	5 月 58,200 18,040 31% 4,850 ,026 40% 600 ,500
 ▼見込(90%)(3件) 見込(90%) ▶●日本商事株式会社:新商品→括導入 ▶神戸産業㈱:案件サンブル ▶♥サイキ:営業支援システムの導入 ★エック欄に「√」を入力した案件 のみ受注できると相定して予算 	 【出力年度:2010年、見名称 全社 全定売上(3件) 売上曜定(6件) 見込(90%)(3件) 「日本商事株式会社: 「神戸産業時:案件サ 「時ナイキ:営業支援: ▲見込(70%)(3件) 	 記込額内容:累計額、集計: 項目 売上筆賞(H) 売上達成率(I/H) 粮利予算(K) 粮利予算(K) 粮利予算(K) 粮利建成率(L/K) 粮利達成率(L/K) 見込(90%) 新商品一括導入 ンブル システムの導入 <	累計、単位 6月 4,850 101% 2,900 3,934 136% 600 4,250	I:千円、見 9,600 10,060 105% 5,800 7,546 130% 600 4,610	込日: 売上 8月 14,400 12,640 88% 8,700 9,976 115% 600 1,980 1,980 1,500 98% - 1,985 102%	予定】 9月 19,200 13,240 69% 11,600 10,426 90% 600 3,500 2,000 87% 5,385 07%	10月 24,000 13,840 58% 14,500 10,876 75% 600 5,500 2,000 81% 9,385 97%	11月 28,800 14,440 50% 17 1 完 達 69% 9,385 83%	12月 33,600 15,040 45% 上確で 注 成率 売上 (709	1月 38,400 15,640 41% 定に見 きると想 確定に 流 の案	2月 43,200 16,240 38% 込(909 見定した に見込(二月込(3月 48,000 16,840 35% (の)の案 ときの (90%)の を注でき	4月 54,100 17,440 32% 子算 と見込た	5月 58,200 18,040 31% 4,850 026 40% 600 ,500
 ▼見込(90%)(3件) 見込(90%) ▶日本商事株式会社:新商品→括導入 ▶神戸産業時:案件サンブル ▶(中戸産業時:案件サンブル ▶(中戸産業時:案件サンブル) ▶(中国産業時:案件サンブル) 	【出力年度:2010年、男 名称 全社 ▲安定売上(3件) ▲売上確定(6件) ■見込こいや ♥見込(90%)(3件) ●日本商事株式会社: ビ神戸産業時:案件サ ビ㈱ナイキ:営業支援: ▲見込(70%)(3件) ▲見込(50%)(4件)	 記込額内容:累計額、集計: 項目 売上予算(H) 売上達成率(L/H) 粮利予算(K) 粮利予算(K) 粮利建成率(L/K) 粮利達成率(L/K) <th>果計、単位 6月 4,850 101% 2,900 3,934 136% 600 4,250</th><th>10 105% (10,060 10,060 105% 5,800 7,546 130% 600 4,610</th><th>込日: 売上 8月 14,400 12,640 88% 8,700 9,976 115% 600 1,980 1,500 98% 1,985 102% 2,177 102%</th><th>予定】 9月 19,200 13,240 69% 11,600 10,426 90% 600 3,500 2,000 87% 5,385 07% 5,385</th><th>10 月 24,000 13,840 58% 14,500 10,876 75% 600 5,500 2,000 81% 9,385 97%</th><th>11月 28,800 14,440 50% 17 1 一 一 受 達</th><th>12月 33,600 15,040 45% 上確で 三 上で 売 上 (709 した</th><th>1月 38,400 15,640 41% 定に見 た を ると想 、 確定に 条 のの を き</th><th>2月 43,200 16,240 38% 込(909 記定した こ見込(二月込(</th><th>3月 48,000 16,840 35% (かの案 ときの 90%)の き注でき 成率</th><th>4月 54,100 17,440 32% 子算 と見込た</th><th>5月 58,200 18,040 31% 4,850 026 40% 600 ,500</th>	果計、単位 6月 4,850 101% 2,900 3,934 136% 600 4,250	10 105% (10,060 10,060 105% 5,800 7,546 130% 600 4,610	込日: 売上 8月 14,400 12,640 88% 8,700 9,976 115% 600 1,980 1,500 98% 1,985 102% 2,177 102%	予定】 9月 19,200 13,240 69% 11,600 10,426 90% 600 3,500 2,000 87% 5,385 07% 5,385	10 月 24,000 13,840 58% 14,500 10,876 75% 600 5,500 2,000 81% 9,385 97%	11月 28,800 14,440 50% 17 1 一 一 受 達	12月 33,600 15,040 45% 上確で 三 上で 売 上 (709 した	1月 38,400 15,640 41% 定に見 た を ると想 、 確定に 条 のの を き	2月 43,200 16,240 38% 込(909 記定した こ見込(二月込(3月 48,000 16,840 35% (かの案 ときの 90%)の き注でき 成率	4月 54,100 17,440 32% 子算 と見込た	5月 58,200 18,040 31% 4,850 026 40% 600 ,500
 ▼見込(90%)(3件) 見込(90%) ▶日本商事株式会社:新商品→括導入 ▶神戸産業晩:案件サンブル ▶はナイキ:営業支援システムの導入 ▶オイキ:営業支援システムの導入 ▶エック欄に「√」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。 	【出力年度:2010年、男 名称 全社 ▲ 安定売上(3件) ▲ 売上確定(6件) ■見込(90%)(3件) ●日本商事株式会社: 「神戸産業時:案件サ 「悌サノキ:営業支援: ▲ 見込(70%)(3件) ▲ 見込(50%)(4件) ▲ 見込(30%)(2件)	 記込額内容:累計額、集計: 項目 売上予算(H) 売上達成率(I/H) 粗利予算(K) 粗利確定(L) 粗利確定(L) 粗利違成率(L/K) 第商品一括導入 ンプル システムの導入 運取平 見込(70%) 達成率 見込(50%) 達成率 見込(30%) 	果計、単位 6月 4,800 101% 2,900 3,934 136% 600 4,250	日本 (二十一、見 (二十一、 (二十))) (二十一、 (二一、 (二一))) (二一、 (二一))) ()) ()) ()) ()) ()) ()) ()) ()) ()	込日: 売上 8月 14,400 12,640 88% 8,700 9,976 115% 600 1,980 1,980 1,500 98% 1,985 102% 2,177 103% 2,292	予定】 9月 19,200 13,240 69% 11,600 10,426 90% 600 3,500 2,000 87% 5,385 07% 5,385 07% 5,385 07% 5,977	10 月 24,000 13,840 58% 14,500 10,876 75% 600 5,500 2,000 81% 9,385 97% 101% 101% 10,910	11月 28,800 14,440 50% 17 1 完 受 達 69% 9,385 83% 86% 10,910	12月 33,600 15,040 45% 上確で 三 上 花 本 、 、 し て の 9 した	1月 38,400 15,640 41% 定に見 きると想 ・確定に %)の案	2月 43,200 16,240 38% 込(909 記定した に見込(二月込(3月 48,000 16,840 35% る)の案 ときの 90%)の き注でき 成率	4月 54,100 17,440 32% 学件を う予算 と見込た	5月 58,200 18,040 31% 4,850 026 40% 600 ,500

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	ステム		where we are shown in the second	*	htt al. Wt 7	24vr				tu lu de é	and to										
テータ処理 業件	・伊恵元 KF	1 元行管理	官理資料	於/本/省単版	佣助果打	**			/ _[範囲:	8山 田和 皆定——	吃大 [אטיק פון. לוד] 2010年 も行管理書	ŧ08月25 €	日(7K)						
表示									表	示	閉じ	3	表示	閉	103						
先行管理表 (组	≜計 表)																				
JULI E-ESK (A	N01347																				
【出力年度:2010年、	見込額内容:累調	計額、集計:累計、	単位:千円】																		
▲全社	名称	項目	6月 7月	8月	9月 1	LO月	11月 12	2月 1月	2 /	3)	月 4	4月 5	词								
	全社	売上予算(H)	4,800 9,600	14,400 1	9,200 24	,000 2	8,800 33,6	600 38,4	00 43,2	00 48,0	00 54,	,100 58,	200								
		売上確定(I)	4,850 10,060	12,640 1	3,240 13	,840 1	4,440 15,0	040 15,6	40 16,2	40 16,8	40 17,	,440 18,	040								
		売上達成率(I/H)	101% 105%	88%	69%	58%	50% 4	-5% 41	96 38	% 35	596 3	3296 3	3196								
		粗利于具(K)	2,900 5,800	8,700 1	1,600 14	,500 1 1076 1	1,906 11	300 23,2 776 10 0	JU 26,10	JU 29,U 76 10 1	00 32,	,200 34,	850								
		粗利確定(に) 期利達式家(レノレ)	3,934 7,340	9,970 I	0,420 10	7594	1,320 II, 65% 5	004 53	20 12,0 96 - 40	0 13,1 04 40	.20 13, :04 2	,570 14, 4904 - 2	1020								
		租车引进2024年(日本代)	13070 13070	11570	9070	7370	0370 3	070 33	70 49	70 43	570 *	42.70 *	+0 70								
	- 수:	社→部へド	リルダウ	· ,																	
	$\leq \pm$		110 7 1-	-																	
先行 評理表 (集)	計表)																				
出大方:2010年、見	以初二十二十二	瘋、集計:累計、単(ர்: ட ா																		
全社	名称	宿日	常業支持	髪シス	テム																
▲営業部 入			- データ処理	家件・	得音先	KPI	牛行管理	管理	咨判	基本情報	# G	補助業務		_	_	_	旭山 由:	纪夫 [0]	グアウト1	2010年0	8月25日(7
▲開発部	古未即 冗	:上ず具(日) 4, :上確定(1) 4	01		11.00.0											。能用		ease of		行管理表一	
	売	上確定(1) 上達成率(1/H) 10	表示														E =	P91" 2		* -	問!"ろ
	粗	利予算(K) 2,	90													3	X AV	1910.3		4C 11	6.0141
		增定(L) 3,	93 先行管理	ま (集	計表)																
	粗	和人 「(L/K) 13	36																		
	▲見込ランク		【出力年度::	2010年、!	見込額内容	に累計剤	頁、集計:累	計、単位:	千円】												
	開発部 売	<u>т</u> (н)	▼全社		名	际	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		
		定(I)	「「「「「「「」」」	===	鸠山 日	自紀夫売	5上予算(H)	2,2	00 4,40	6,600	8,800	11,000	13,200	15,400	17,600	19,800	22,000	25,000	27,000		
		版半(1/H)	▼ 呂 未 1 <u>µ</u>	:→課 由約丰	100 1000	壳	5上確定(I)	2,6	30 5,79	8,250	8,730	9,210	9,690	10,170	10,650	11,130	11,610	12,090	12,570		
				7 →館		売	5上達成率(I	/H) 122	% 1329	125%	99%	84%	73%	66%	61%	56%	53%	48%	47%		
営業部→課	ヘドリルタ	ダウン 100	発部			粗	1利予算(K)	1,2	50 2,50	3,750	5,000	6,250	7,500	8,750	10,000	11,250	12,500	14,000	15,200		
						粗	1利確定(L)	2,3	18 4,26	6,586	6,926	5 7,266	7,606	7,946	8,286	8,626	8,966	9,306	9,646		
						粗	1利達成率(L	_/K) 188	% 1719	176%	139%	116%	101%	91%	83%	77%	72%	66%	63%		
					▲見込	ランク															
		/			小沢 -	一郎 売	5上予算(H)	2,0	00 4,000	6,000	8,000	10,000	12,000	14,000	16,000	18,000	20,000	22,500	24,000		
						売	5上確定(I)	2,1	70 4,271	4,390	4,510	4,630	4,750	4,870	4,990	5,110	5,230	5,350	5,470		
	課→宮業	「担当へ下リ	ルタワン			売	上達成率(I	/H) 109	96 1079	73%	56%	46%	40%	35%	31%	28%	26%	24%	23%		
			_			粗	1利予算(K)	1,2	JU 2,40	3,600	4,800	0 6,000	7,200	8,400	9,600	10,800	12,000	13,250	14,250		
						柱	1个J 唯 定(L)	1,5	50 3,281	1 3,390	3,500	3,610	3,720	3,830	3,940	4,050	4,160	4,270	4,380		
						der	手に表示すない	ZIZ \ 100	0(1070	0.404	700/	600/	E O OY	4604	410/	2004	2004	2204	210/		
					. = 27.3	粗	1利達成率(L	_/K) 132	% 1379	94%	73%	60%	52%	46%	41%	38%	35%	32%	31%		



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ケ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。