

「業績を上げ、営業現場・顧客情報を可視化する」  
真の営業支援（SFA）・顧客管理（CRM）システム

# SalesForce Assistant

## SFA

### 営業支援

営業力強化で  
業績UP



## CRM

### 顧客管理

顧客接点を  
整備して  
顧客満足度  
向上



## Mobile

### モバイル

iPhone  
Android  
タブレット  
でも使える



## Assistant

### AI秘書

AI秘書が  
営業担当者を  
サポート



株式会社 NIコンサルティング

# コンサルティング・パッケージ「可視化経営システム」

「可視化経営システム」(VMS: Visibility Management System)とは、NIコンサルティングの開発した経営管理手法「可視化経営」を実現するITツール群であり、『NI Collabo 360』『Sales Force Assistant』『Sales Quote Assistant』『Sales Billing Assistant』『Approach DAM』『MapScorer』『nyoibox』『顧客の声』をサブシステムとする統合連動型の経営支援システムです。

## 可視化経営とは

戦略の地図を描き、進むべき道筋を決め、企業行動の実体を可視化することで、経営者から現場の一社員までがセルフマネジメントできるようにする自律協調型の組織運営手法であり、仮説検証スパイラルを高速回転させるスピード経営を実現するもの。

- 1. 目的地の設定 ビジョン・戦略の地図を用意する  
「戦略の可視化」
- 2. ルートの設定 戦略実行の先行評価指標をつくる  
「マネジメントの可視化」
- 3. 現在地の表示 現場情報を吸い上げてモニタリング  
「現場情報の可視化」



2023年10月現在、導入企業数12000社超

# 『Sales Force Assistant』とは？

『Sales Force Assistant』は、紙の営業日報の時代から30年にわたる経営コンサルティングを通じて培った経営改革・営業改革のノウハウをパッケージ化した営業支援（SFA）・顧客管理（CRM）システムであり、戦略実行モニタリングシステムです。

現場の情報をデイリーに吸い上げ社内に伝達する「日報神経網」として、一日一覽のDaily Monitoring View（日報）を見るだけで、顧客管理、商談管理、案件管理、クレーム管理などを一挙に実現し、現場の生の業務ナレッジを蓄積・共有する仕組みです。



『Sales Force Assistant』は、現場の営業担当者を支援する「真の営業支援システム」です。営業マネジメントや顧客情報共有に必要な基本機能の充実はもちろんのこと、入力・蓄積された情報をもとに、AI（人工知能）を搭載した専属アシスタント「AI秘書」が、営業担当者に必要な情報をお知らせすることで、営業活動をアシストし、営業生産性を向上させます。営業マネジメントは必要なことですが、管理したり、分析したりするだけでは、売上は上がりません。現場の営業担当者をアシストし、サポートしてこそ成果が出るのです。今こそ、真（新）のSFAへ！



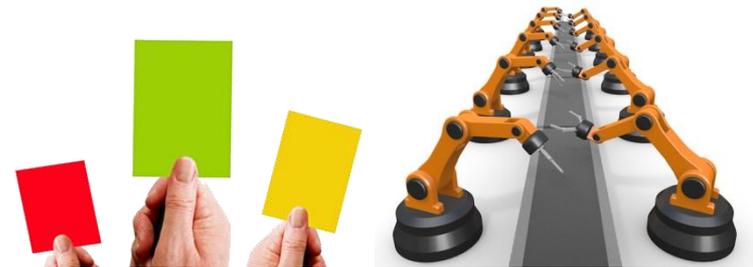
Point1

# 営業担当者をアシストする真のSFA

営業管理システムから営業支援システムへ。「一人にひとり、AI秘書。」

『Sales Force Assistant』の「AI秘書」（アシスタント）は、営業担当者を管理するためのSFAから、営業担当者を支援するためのSFAに進化させるために開発された「真」の営業支援機能です。日報作成やスケジュール管理といった日々の業務を手伝ってくれたり、業務のヌケモレや提案タイミングの顧客を教えてくれたりして、現場の営業マンを24時間365日アシストします。

従来のSFA（Sales Force Automation）は、営業マンの行動管理を目的とした営業マネージャーのための管理ツールでした。生身の営業マンやその営業活動を工場に喩え、まるで機械のように扱い、そのプロセスを自動化することで、営業マンの創意工夫や智恵を不要なものとした人間不在の“Automation”幻想がそこにあったのです。営業マンを固定給で雇わず、歩合に応じた報酬を支払う米国流の雇用慣行であれば、営業プロセス（営業自動化ライン）の中身が見え、マネージャーが受注・売上見込管理（パイプライン管理・フォーキャスト管理）できれば、それで良かったのかもしれませんが。しかし、日本企業の多くは、営業マンに固定給を支払い、未経験者も育成しながら営業活動させています。自ずとこの旧SFAは営業マンの行動管理ツールと化してしまうことになったのです。旧SFAが登場して四半世紀。“Automation”幻想から脱却して、本当の意味で営業担当者を支援し、営業活動をアシストする仕組みにしませんか？



旧SFAから真のSFAへの転換は、紙の営業日報の時代から営業指導に取り組み、20年以上にわたり、旧SFAを研究し、開発し、数千社の導入実績を残し、自社でも運用し、その利も害も見て、成功も失敗も味わってきたNIコンサルティングだからこそ実現できたパラダイムシフトです。

# 一日一覧で見える化

顧客や案件に関する情報が日報に集約される「一日一覧、日報形式」だから、一人一枚の日報を見るだけでデイリーに「営業の見える化」を実現。

担当者ごとの商談内容は一日一覧の日報（DMV：Daily Monitoring View）画面に集約され、報連相や翌日の予定なども一目で把握できます。上司の指示やアドバイスも一画面で簡単に入力できますので、管理者のマネジメントが容易になりコミュニケーションも増進されます。

## 営業日報型

営業日報		
日付：平成 XX年 4月 1日		
担当者：山田 太郎		
時間	訪問先	内容
9:00	A社	新製品の提案
10:00	B社	納品
11:00	C社	新製品の提案
12:00		
13:00	D社	打ち合わせ
14:00		
15:00	E社	定期訪問
16:00	1日1枚のシートにその日の営業活動を	
17:00	時系列にまとめてデータを入力する。	
18:00	それは、営業担当者、すなわち「人」単位。	

## 顧客カード型

顧客カード型	
日付：平成 XX年 4月 1日	担当者：山田 太郎
訪問 訪問 商談	日付：平成 XX年 4月 1日 担当者：山田 太郎
訪問 訪問 商談	日付：平成 XX年 4月 1日 担当者：山田 太郎
訪問 訪問 商談	訪問先：A社 訪問時間：9:00 商談内容：新製品の提案
	それぞれの商談毎にデータを入力する。 入力は商談、すなわち「イベント」単位。

## 日報型SFA・CRMが運用定着に有効な2つの理由

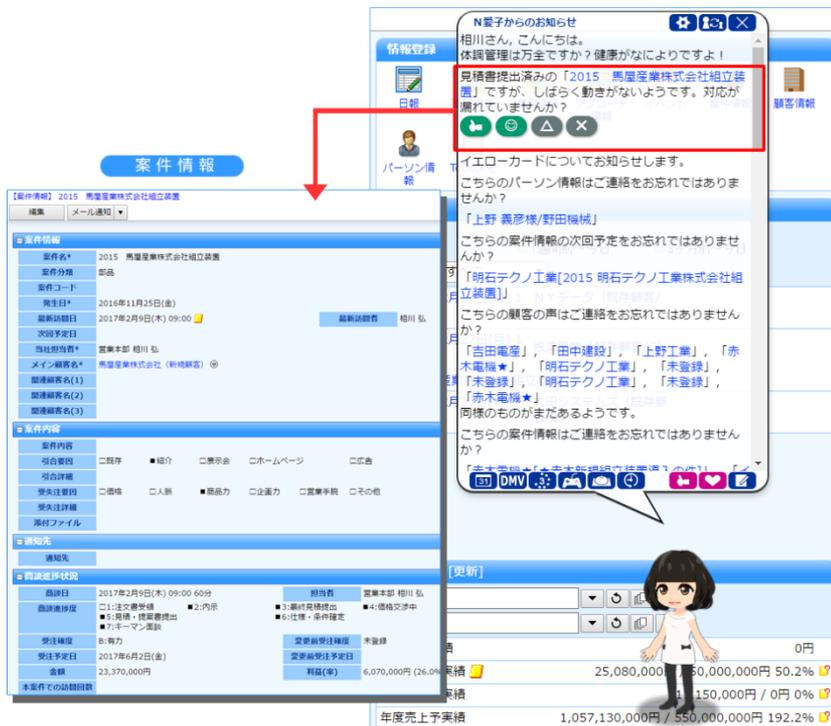
**1. タイムリーな情報インプットが習慣化できる**  
一般的なSFA・CRMで採用されている顧客カード型では、1件1件の商談単位で入力することから、登録漏れや一週間分のまとめ打ちがしばしば発生し、運用が定着しないケースが多々あります。これに対して『Sales Force Assistant』では、一日単位の入力を前提とする営業日報型を採用していますので、SFA・CRMの入力業務を日々習慣付けすることが容易なのです。

**2. マネージャーからのフィードバックが得やすい**  
一日一覧営業日報型の『Sales Force Assistant』は、部下の動きを1ページで確認できるのに対し、商談単位に1ページで構成される顧客カード型では、商談件数分のページを確認しなければなりません。すなわち、  
●人数分のページを確認すればよい「日報型」  
●人数×訪問件数分を確認する「顧客カード型」  
という大きな違いがあります。  
これでは、いくらタイムリーに情報がインプットされても、それらを確認するだけでも大きな負荷となり、フィードバックどころではなくなってしまいます。

# 人工知能を搭載

## 営業支援AI「Sales Assist Intelligence」

人工知能（AI）とコンサルタントの知見を融合した「Sales Assist Intelligence」（SAI）は、『Sales Force Assistant』に蓄積された顧客情報や案件情報、商談の進捗状況や商談内容を学習・解析し、さらにNIコンサルティングが四半世紀に渡って培った経営改善ノウハウに基づき、AI秘書を通じて、営業マネージャーや営業担当者に営業活動に関する最適なアドバイスを与えるAIです。



The screenshot displays a CRM interface with a '案件情報' (Case Information) window and a chat window. The chat window shows a message from 'N 要子' (N Yoko) regarding a case for '2015 馬屋産業株式会社組立装置' (2015 Uraya Industry Co., Ltd. Assembly Equipment). The chat text includes: '相川さん、こんにちは。体調管理は万全ですか？健康がなによりですよ！見積書提出済みの「2015 馬屋産業株式会社組立装置」ですが、しばらく動きがないようです。対応が滞っていませんか？' (Mr. Aikawa, hello. Is your health management perfect? Health is the most important! The quotation is submitted for '2015 Uraya Industry Co., Ltd. Assembly Equipment', but there has been no movement for a while. Is the response delayed?). Below this, there are several follow-up questions and suggestions for contact, such as '「上野 義彦様/野田様」' (Mr. Ueno/Yamada) and '「明石テクノ工業[2015 明石テクノ工業株式会社組立装置]」' (Mitsubishi Techno Industry [2015 Mitsub. Techno Industry Co., Ltd. Assembly Equipment]). At the bottom of the chat window, there is a character icon and a list of contact options including 'DMV', 'LINE', 'SMS', 'Email', 'Phone', 'Video Call', and 'Social Media'.

### AI秘書の頭脳「SAI」の働き

優秀なマネージャーやコンサルタントのように、営業担当者が抱えている見込案件の進捗状況や面談者のレベル、商談のニュアンス等を読み取り、クローリングのタイミングを指導したり、中だるみになった商談への介入を上司に指示したりします。AI秘書の導入によって、貴社の営業マネジメントレベルを飛躍的に高め、なかなか採用できない優秀なマネージャーや高いフィーのコンサルタントを不要にして、営業生産性の向上と同時にコストダウンも実現してください。

### よりインテリジェントなAI秘書に成長

「SAI」はユーザーからのフィードバックによる継続学習を行なうことで、より賢く、より利用者に合った知見を有するAIとなるよう設計されています。AI秘書のアドバイスに対して、ユーザー各人が「そのとおり」「それは違うな」とフィードバックを与えることで、AI秘書、すなわち「SAI」は賢く成長していき、よりの確でパーソナライズされた営業支援が行なえるようになります。もちろん、まだこのAIは、完全完璧なものではなく、継続的な研究開発と実証研究によって、AIの進化を実現してまいります。「SAI」を搭載したAI秘書のさらなる成長にご期待ください。

## Point4

# ゲーミフィケーションで活用促進

ゲームづくりのノウハウを経営や仕事に応用し、楽しみながら進んで取り組む仕掛けを創り出す。

仕事のゲーム化「ゲーミフィケーション」は、

1. 何をすることが明確になっている
2. 自分がいまどこにいるのかが「見える化」され
3. それに対するフィードバック（称賛）があり
4. ゴールするか達成すると、報酬（金銭に限らずモノでも心的報酬でも）がもらえる。

という4つの条件で成立し、プレイヤーを楽しませて没頭させる効果があります。営業マンに頭を使い、智恵を絞ってもらうためには、苦しい事をさせて手を抜かないように見張っておくのではなく、自ら進んで、楽しみながら、営業活動に取り組み、それに対して常にフィードバックがあり、自分の進み具合やレベルアップ度合いが「見える化」されるゲーミフィケーションが有効なのです。

## ゲームの効用を仕事へ応用すると・・・

- やるなと言われてもやる。「つい仕事しちゃいました」
- 「だって面白くて・・・ついつい」「時間を忘れて楽しく仕事できました」
- 仕事を通じて「やればできる」という自信が付き、自己効力感を得やすい。
- 仕事で自分のレベルアップ、自己成長を実感できる。
- 楽しみながら取り組んでいたら、いつの間にか本当に上手になり能力アップにつながる。



『Sales Force Assistant』には、ゲームの力を仕事に活かす「ゲーミフィケーション」の仕掛けが組み込まれています。運用が停滞してしまうことが多かった旧SFAの「管理されている感」を払拭し、「楽しく、前向きに」SFAを活用し、AI秘書のアシストを受ける感覚に変えます。

ゲームと秘書の力で、営業現場に活力と実行力と楽しさを！

# 営業スタイル別ラインナップ

製品名	タイプ	概要	顧客管理 商談管理	案件管理	訪問計画	納入機器 管理	アクティビティ 分析
<b>顧客創造</b>	案件営業型	新規顧客、案件開拓をする案件営業スタイル向けの機能を装備したSFA。長期間追いかける案件・物件を先行管理し、タイムリーかつ有効なアプローチや埋没案件の撲滅を実現。	●	●			●
<b>顧客深耕</b>	ルート営業型	訪問管理、競合情報、商品情報など、食品・医薬・衣料品等のメーカー、およびメーカー小売業、メーカー販売、卸売業などのルート営業スタイルに特化した情報統合を実現するSFA。	●		●		●
<b>深耕創造</b>	案件・ルート併用型	訪問管理、競合情報、商品情報などルート営業管理に、案件先行管理や進捗チェック、各種案件分析などの案件管理機能を付加したルート営業・案件営業の統合型SFA。	●	●	●		●
<b>顧客創造R</b>	案件・リピートサイクル型	案件営業に加えて、リースや定期契約更新など一定のサイクルでリピートやリプレイスが発生する営業スタイルに最適化されたSFA。	●	●		●	●
<b>顧客深耕R</b>	案件・ルート・リピートサイクル型	既存顧客へのルート営業比重が高い営業に加えて、納入品のメンテナンスやリプレイス、競合企業からの納入機器入れ替えなどの一定サイクルでのアプローチを可能とするSFA。	●	●	●	●	●
<b>ABM</b> Activity Based Management	非営業部門業務改善型	非営業部門における業務情報の共有、進捗管理、工数管理などを支援するSFA。	●				●

# グローバル

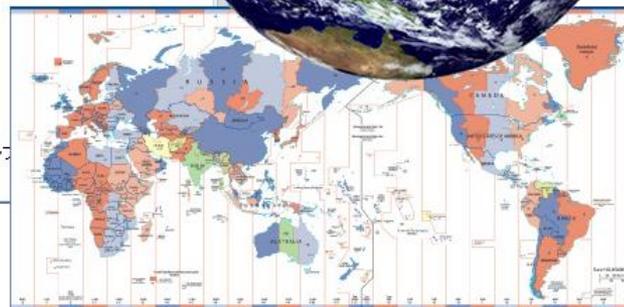
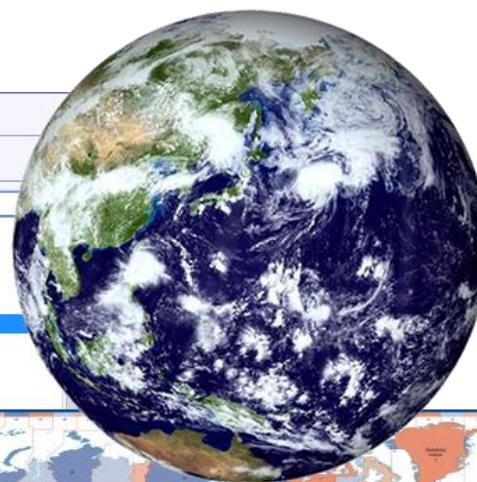
言語切り替え、タイムゾーン対応で、グローバルにも利用可能。

世界に羽ばたく企業やビジネスマンのために、『Sales Force Assistant』はグローバル対応しています。ユーザーごとに言語を切り替え、タイムゾーンにも対応。

世界中どこでも『Sales Force Assistant』を活用いただけます。

※日本語・英語以外は貴社で言語辞書を登録できます。

表示言語*	英語(English) ▼
ロケール*	英語圏 ▼
タイムゾーン*	UTC-05:00 - 東部標準時(米国およびカナダ)等
E-Mailアカウント	UTC-10:00 - ハワイ
	UTC-09:00 - アラスカ
	UTC-08:00 - 太平洋標準時(米国およびカナダ)等
	UTC-07:00 - 山地標準時(米国およびカナダ)等
	UTC-06:00 - 中部標準時(米国およびカナダ)等
	UTC-05:00 - 東部標準時(米国およびカナダ)等
スケジュール連携	UTC-04:30 - カラカス
	UTC-04:00 - 大西洋標準時(カナダ)等
	UTC-03:30 - ニューファンドランド
	UTC-03:00 - モンテビデオ等
	UTC-02:00 - 中央大西洋等
	UTC-01:00 - カーボベルデ諸島等
	UTC+00:00 - 協定世界時等
	UTC+01:00 - 西中央アフリカ等
	UTC+02:00 - 東ヨーロッパ等
	UTC+03:00 - バグダッド等
UTC+03:30 - テヘラン	
UTC+04:00 - モスクワ、サンクトペテルブルク	
UTC+04:30 - カブール	
UTC+05:00 - ダシゲント等	



# SFA・CRM基本機能一覧①



顧客管理・名刺管理

顧客、名刺（パーソン）に関する情報を一元管理します。



商談管理

日々の商談活動内容を共有し、過去からの履歴として蓄積します。



案件管理

商談の中で発生した見込み情報（案件・物件・件名）の進捗度や受注確度を管理します。



レポート

デイリー、ウィークリー、マンスリーで商談や案件の動きをレポートします。



受注・売上先行管理

案件の受注・売上見込金額を集計し、また案件を一覧表示して進捗を管理します。



売上実績管理

売上推移、売上実績と予算との差額などを管理します。



サクセスナレッジ

案件の受注に至るまでのプロセス（ナレッジ）を成功事例として共有します



商品管理・クレーム管理

顧客からの自社商品への評価・反応などの情報を管理します。



納入機器管理

納入した機器や消耗品、締結した契約などの情報を登録し、期日管理します。

## SFA・CRM基本機能一覧②



競合管理

競合企業の動きや競合した顧客先の情報を管理します。



訪問計画

訪問偏差や業務とのバランスも考慮して1ヶ月間の訪問計画を立案できます。



アクティビティ分析

各担当者の活動を集計し、業務割合や業務工数、業務価値を可視化します



AB損益

活動原価を顧客別・案件別に集計し、収益性や採算を可視化します。



ターゲットリスト

ターゲットを絞り込み効率的かつ効果的な営業活動を行なうためのリストを作成します。



イエローカード

営業のアプローチ時期や業務のヌケ・モレを知らせてくれます。



グリーンカード

組織として有効な活動や重点活動を実施した等、良い仕事を可視化し評価します。



GoodJob！ポイント

仕事の内容に応じて上司が賞賛のコメントを入れ、社員が「心の栄養」を受け取ります



ToDoメモ

資料作成などやらなければならない仕事、忘れてはいけない仕事を管理します。

## SFA・CRM基本機能一覧③



フリーフォーム

貴社の必要に応じて最適なフォーム（データベース）を自由に設計できます。



日報（DMV）

1日の商談内容や業務内容を担当者ごとにまとめたデイリー・モニタリング・ビューです。



コメント

日報に登録された各種情報に対して、上司や同僚、他部門がコメントを入力できます。



# 顧客管理・名刺管理①

## 顧客情報・名刺情報管理について

顧客やパーソン（担当者）の管理機能として基本情報の登録を行なうことができます。顧客に対して名刺情報（パーソン情報）を登録することができますので、商談履歴の入力のたびに面談者を入力する必要がありません。また、面談者やキーマンの名刺情報（パーソン情報）を登録し、データベース化しておけば、担当引き継ぎ時の基礎情報となりますし、リスト化してテキスト（CSV）出力すれば、宛名書きソフトなどにも利用でき、活用範囲も広がります。

### 顧客情報と名刺情報

The screenshot shows the 'Customer Profile' and 'Personnel Information' sections. The 'Personnel Information' section is expanded to show a list of contacts for 'Akagi Electric Co., Ltd.' with columns for name, position, department, and contact details.

氏名	後職	TEL	E-Mail	パーソンランク	当社担当者/部署名	当社担当者	関連情報
<input type="checkbox"/>	赤木 龍之介	03-XXXX-XXXX	A決定権者		営業部	相川弘	履歴
<input type="checkbox"/>	赤木 和夫	03-XXXX-XXXX	Bキーマン		営業部	相川弘	履歴
<input type="checkbox"/>	佐藤 潤	03-XXXX-XXXX	Bキーマン		営業部	相川弘	履歴
<input type="checkbox"/>	山本 賢治	03-XXXX-XXXX			営業部		履歴

顧客情報と一緒に名刺情報（パーソン情報）の管理が可能です。属人化しがちな名刺情報を会社で共有できます。

### 顧客情報と関連情報

The screenshot shows the 'Customer Profile' and 'Business Information' sections. The 'Business Information' section displays a table of business transactions with columns for date, amount, and status.

項目	内容	金額 / 利益 / 売上金額 / 売上利益
2006年6月(月)	赤木 龍之介様/役員/代表取締役社長	1,000,000円
2006年6月(月)	赤木 和夫様/役員/代表取締役	500,000円
2006年6月(月)	佐藤 潤様/役員/代表取締役	1,000,000円
2006年6月(月)	山本 賢治様/役員/代表取締役	500,000円

顧客情報の情報参照ボタンは、その顧客に関する営業情報の引き出しです。顧客に関するすべての商談等が時系列に表示されます。



## 顧客管理・名刺管理②

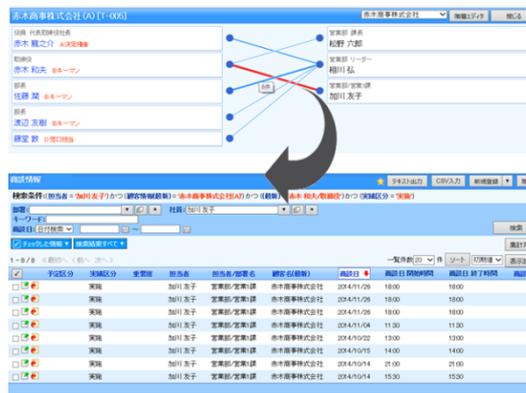
### Customer Sheet (カスタマーシート)

当該顧客との取引状況や親密度などを一目で確認することができる機能です。商談履歴や案件情報、売上実績情報など個々に確認する必要のあった情報を一覧画面にまとめました。たとえば売上の月度推移では、前年同月を一目で確認できるように13ヶ月表示とするなど、随所に一覧性を上げる工夫をしております。



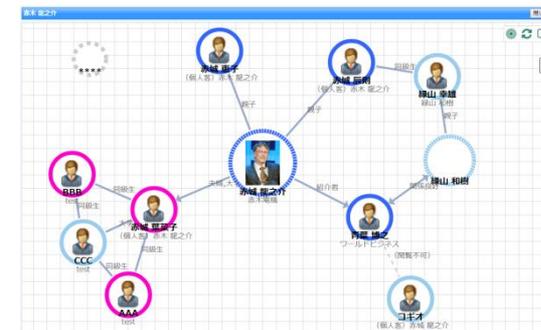
### Contact Map (コンタクトマップ)

顧客側の誰と自社の誰がコンタクトしたことがあるのかを一目で確認できるようにしたマップです。顧客との間で、どのような人間関係形成、人脈作りをしているのかを簡単に把握できます。顧客側、自社側ともに退職者も表示しますので、退職によって途切れがちな人脈も継承していくことができます。



### Relation Map (リレーションマップ)

顧客・パーソンの関係性やつながりを可視化したインタラクティブなダイアグラムです。顧客・パーソン間の人的つながりを一目で見える化できるので、顧客同士の関係や紹介などがキーとなる営業シーンで有効に機能します。日頃の営業活動を通じて収集した顧客のリレーション情報によって描かれます。



# 商談管理①

## 商談情報について

訪問（コンタクト）の有無だけでなく訪問目的やヒアリングシート、案件の進捗度、受注確度、商談時間、商談ニュアンス、次回予定等の詳細情報を登録します。必要な情報項目は貴社で自由に設定できますので、自社の営業スタイルに合った運用が可能です。登録された商談活動実績データは、商談分析を活用すれば、担当別・顧客別・目的別などの訪問件数推移グラフや、案件の商談進捗推移データとして「見える化」されますので、商談記入を行なうだけで、営業プロセス管理や商談進捗チェック、訪問偏差の是正などの分析をできます。次のアクションとして登録された「次回予定」は、スケジュールに連動しますので、抜け・漏れを防止することもできます。



売上担当者	売上日	売上期間	売上金額	売上利益	数量
相川弘	2000/06/30	1ヶ月	1,000,000円	500,000円	1
合計			1,000,000円	500,000円	

日々の訪問有無だけでなく訪問目的や商談時間、商談ニュアンス等の詳細情報を登録し、現場情報を可視化します。



順位	顧客ランク	合計件数	内訳表示	社数	件数推移
1	C	265件 16,260分	担当者別 顧客別 商談目的別 商談成果別	7社	6月度 (12) (21) 13社 5月度 (35) 118 13社 4月度 (35) 155
2	A	105件 4,860分	担当者別 顧客別 商談目的別 商談成果別	3社	6月度 (10) 15 3社 5月度 (10) 43 3社 4月度 (10) 47
3	D	50件 2,340分	担当者別 顧客別 商談目的別 商談成果別	6社	6月度 (10) (17) 3社 5月度 (6) 18 2社 4月度 (6) 22

訪問件数は部署別、担当者別、顧客ランク別、商談目的別などで集計され、訪問偏差の是正や重点活動のモニタリングに活用できます。

# 商談管理②

## 商談情報履歴

有効な手を打つためには、現時点の顧客状況や案件概要を把握するだけでは不十分です。案件情報の履歴参照ボタンを押すと、その案件に関わる商談が時系列で一覧表示されますので、これまでの商談内容や、上司・同僚からのコメント、キーマンに会っているか、無理な値引きをしていないか、打つべき手を打っているかなどを確認し、次の手を考えることが可能になります。



## 商談進捗度管理

商談が終るごとに、達成した進捗度にチェックを入れていきます。一覧表にすると、チェックが入った進捗度は黒く表示されます。一目で商談がどのステップまで進んでいるのかを確認できます。営業プロセスの標準化とクロージングに向けた着実なステップアップをアシストします。

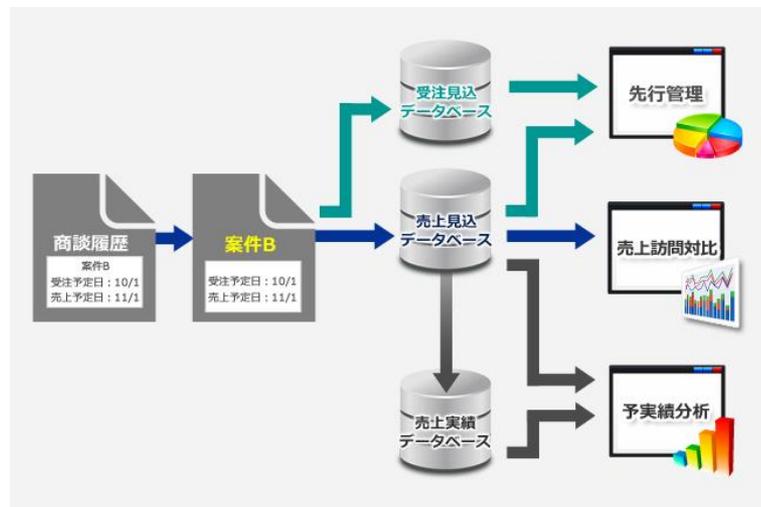


# 案件管理①

## 案件について

案件とは、商談の中で発生した見込情報のことで、物件、件名などと呼ばれるものです。案件を確実に受注につなげるために「商談進捗度（プロセス）」「受注確度（見込度）」「受注予定日」「見込額」の4つの情報によって案件情報を「見える化」します。商談（日報）報告と案件管理が連動していますので、商談情報を登録するだけで、案件の進捗度や受注予定日が自動更新され、常に最新の受注見込情報（案件先行管理）をキャッチすることが可能です。

### 案件管理の全体図



## 案件情報と商談情報

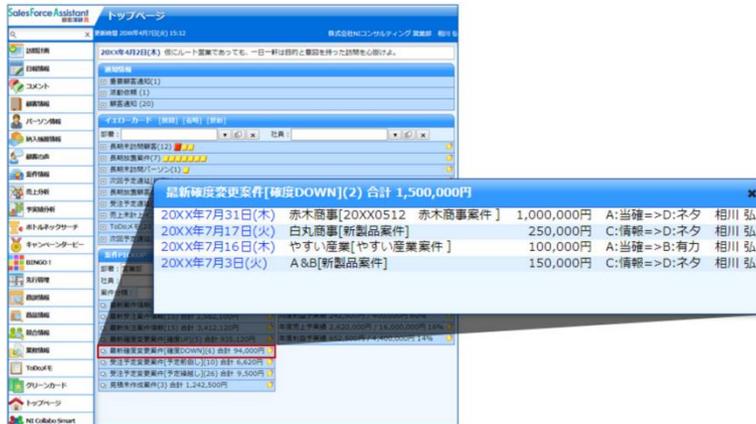
商談情報を登録する際に対象案件をセットすると、進捗状況の入力欄が追加されます。商談成果に応じて案件の進捗状況を入力すると、案件情報の「商談進捗状況」欄が自動的に更新されます。この進捗状況は最新の商談履歴を表示させていますので、最新の進捗状況が一目でわかります。なお、案件情報の進捗状況を「商談履歴情報一覧」から参照することができ、どのような流れ（商談情報）で案件が進んでいるのを把握できます。

The image shows two screenshots of the software interface. The left screenshot, titled '商談情報' (Sales Information), displays a form for entering sales information. It includes fields for '営業担当' (Sales Staff), '営業内容' (Sales Content), '見込額' (Forecast Amount), '受注予定日' (Forecast Date), and '売上予定日' (Sales Date). A text box indicates: '提案中の案件情報をセットして進捗度、受注確度などを入力' (Set proposal case information and input progress, forecast, etc.). The right screenshot, titled '案件情報' (Case Information), shows a list of cases with columns for '案件名' (Case Name), '営業内容' (Sales Content), '見込額' (Forecast Amount), '受注予定日' (Forecast Date), and '売上予定日' (Sales Date). A text box indicates: '登録した内容が自動的に更新されます。' (Registered content is automatically updated). Below the list, a button says '最新の高談内容が表示' (Display latest high-talk content).

# 🎯 案件管理②

## 案件PICKUP

「発生案件」「受失注案件」「受注確度変更案件」「受注予定時期変更案件」など、新規に登録、あるいは日々更新される案件の動きがトップページに件数とともに表示されます。案件の動きをデイリーに把握しながら、変化に対してスピーディーに対応することが可能になります。



## 案件放置アラート

長期間放置してたり次回予定を遅延している案件がある場合、アラート機能である「イエローカード」で警告表示します。日々担当者に気付きを促すことで、モレのない対応をアシストします。



# レポート

## デイリー、ウィークリー、マンスリーで見える化

日々の日報でのマネジメントだけでなく、案件や商談の動きを、デイリー、ウィークリー、マンスリーでパッと見える化し、ひと目で商談や案件の動きが分かるという機能です。表示対象の選択肢は、「コンタクト」（商談情報のこと）「案件コンタクト」（案件のある商談）「コンタクト案件」（動きのあった案件情報）「未コンタクト案件」（商談のなかった案件情報）「未コンタクト顧客」（商談がなかった担当顧客）の5つです。この表示対象と対象期間の切り替えで、簡単にレポート内容を変えることができます。

### コンタクト案件



8 Days Report : コンタクト案件

レポート対象 : コンタクト案件 | コンタクト期間 : 1週間 : 2018/02/25 ~ 2018/03/04 | 受注予定日 : 3ヶ月以内

受注確度 :  Up  Down  Flat

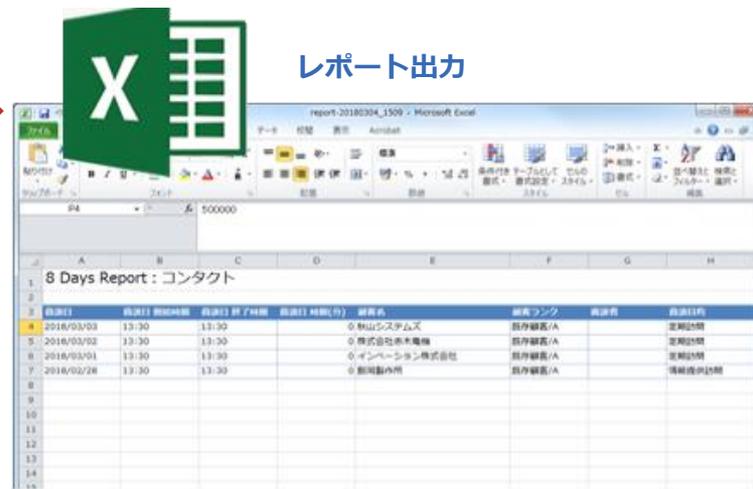
部署 : 営業本部 | 社員 :

案件名 / 顧客名	案件分類 / 当担担当	受注確度 / 商談進捗	受注予定日	金額
20XX年 製図製作所案件 製図製作所(既存顧客/A) 次回の商談予定: なし	受注 敬平	↑ D:ネタ → C:締結	2018/05/31 → 2018/04/30	11,330,000円
20XX年 インベーション株式会社フォーミング装置 インベーション株式会社(既存顧客/A) 次回の商談予定: なし	部長	↑ D:ネタ → B:有力	2017/04/03 → 2018/04/03	6,000,000円
20XX年 秋山システムズ株式会社 秋山システムズ株式会社(既存顧客/A) 次回の商談予定: なし	オプション	↑ B:有力 → A:出稼	2017/04/12 → 2018/05/01	1,000,000円
20XX年 株式会社赤木電機製作 株式会社赤木電機(既存顧客/A) 次回の商談予定: なし	部長	↓ 受注 → B:有力	2017/04/11 → 2018/04/11	11,000,000円

金額 (合計) : 29,330,000円

商談登録（実施）されている案件情報を表示します。受注確度が Up、Down、Flat で絞り込むことができ、案件別に受注確度などの変化を一覧で把握することができます。

### レポート出力



report-20180304\_1500 - Microsoft Excel

8 Days Report : コンタクト

商談日	商談日 開始時間	商談日 終了時間	商談日 情報(件)	顧客名	担当担当	商談内容
2018/03/03	13:30	13:30	0	秋山システムズ	既存顧客/A	定期訪問
2018/03/03	13:30	13:30	0	株式会社赤木電機	既存顧客/A	定期訪問
2018/03/03	13:30	13:30	0	インベーション株式会社	既存顧客/A	定期訪問
2018/03/28	13:30	13:30	0	製図製作所	既存顧客/A	情報提供訪問

CSVではなく、Excelシートに出力することができますので、別途、週報や月報を作成する際には、簡単に修正もできて便利です。

# 受注・売上先行管理①

## 先行管理機能とは

案件情報の受注（売上）予定金額、受注（売上）予定日、受注確度に基づき、先行管理表が自動的に作成され、先々の受注や売上の見込管理が容易にできるようになります。日々の商談によって刻々と変化する案件の見込状況がタイムリーに先行管理表で「見える化」されますので、集計の手間もかからず、スピーディーなマネジメントを実現します。月に1度、週に1度の会議用に見込表を作成しても、次の日には見込みが変化していきます。常にアップデートされた最新の先行管理表で、実態に即した対策が打てるようになります。

## 受注・売上予測を自動シミュレーション

担当者ごとの案件創出力や受注精度に基づいて、業績予測を自動的に算出し、精度の高い経営判断を支援します。また、受注確度ごとに掛け率を設定して、手動でシミュレーションすることもできます。確度ごとの集計もできますので、確度Aまででいくら、Bまでではいくら、という具合に絞り込んで、売上対策を練ることも簡単にできます。



先行管理 受注確度管理

※受注日基準 ※売上日基準 ? ※金額 ※利益 倍率: 1 基準月: 200X年 3月 月別 期間: 0 条件保存

案件名: 社名: 受注確度: 検索

受注確度: 一時受注 (使用済) 受注 = 100% A当確 = 100% B有力 = 100% C情報 = 100% D-データ = 100% 保留 = 100% 未登録 = 100%

表示項目: 受注件数 受注率

1-6/6 <前月

案件情報

案件名: 200X0612 赤木電機案件(P-500)

商談進捗:  1: 注文受領  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: キーマン談話  8: 追加情報収集  9: 情報収集

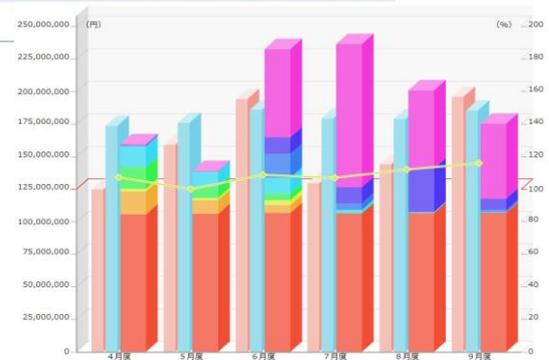
受注確度: A当確 変更前受注確度: B有力

受注予定日: 200X/06/30 変更前受注予定日: 200X年5月30日(金)

金額: 1,100,000円 利益: 520,000円

商品名	売上担当者	売上日	売上期間	売上金額	売上利益
商品名 カラーレーザー複合機	相川弘	200X/07/30	1ヶ月	1,000,000円	500,000円
商品名 オプション代	相川弘	200X/07/30	1ヶ月	80,000円	20,000円
商品名 運送費	相川弘	200X/07/30	1ヶ月	20,000円	0円
合計				1,100,000円	520,000円

受注確度	予定総額	4月	5月	6月	7月	8月	9月	小計
前年同月	金額	- 124,817,247	159,104,270	194,298,738	129,568,660	144,155,775	196,005,773	947,950,463
予算	金額	- 173,724,426	175,918,219	186,115,449	179,317,708	178,912,708	185,368,708	1,079,357,218
ベース	金額	- 105,742,426	106,057,219	106,757,449	106,403,708	106,653,708	106,903,708	638,518,218
	達成率 (金額)	- 60.87%	60.29%	57.36%	59.34%	59.61%	57.67%	59.16%
新規受注	金額	0	17,532,396	10,470,412	6,031,852	0	0	34,034,660
	件数	0	74	78	61	0	0	213
	達成率 (金額)	-	70.96%	66.24%	60.60%	59.34%	59.61%	57.67%
プラス受注	金額	0	2,025,000	1,655,040	3,789,392	0	0	7,469,432
	件数	0	6	10	14	0	0	30
	達成率 (金額)	-	72.13%	67.18%	62.64%	59.34%	59.61%	57.67%
追加受注	金額	0	16,749,320	8,613,572	5,047,990	420,000	0	30,830,882
	件数	0	43	34	31	2	0	110
	達成率 (金額)	-	81.77%	72.08%	65.35%	59.57%	59.61%	57.67%
その他受注	金額	0	15,956,008	11,748,656	12,172,290	2,296,000	560,000	43,082,954
	件数	0	57	60	46	12	3	179
	達成率 (金額)	-	90.95%	78.76%	71.89%	60.85%	59.93%	57.86%
A:内示	金額	840,000	930,000	0	18,303,472	4,890,025	400,000	1,843,000
	件数	2	2	0	36	8	2	49
	達成率 (金額)	-	91.49%	78.76%	81.72%	63.58%	60.15%	58.85%
B:有力	金額	0	0	0	12,908,040	12,553,634	33,356,880	8,692,800
	件数	0	0	0	37	28	19	8
	達成率 (金額)	-	91.49%	78.76%	88.66%	70.58%	78.79%	63.54%
C:検討	金額	34,267,360	632,300	0	0	0	0	0
	件数	28	4	0	0	0	0	0
	達成率 (金額)	-	91.85%					





# 受注・売上先行管理②

## 気になった案件経緯も「見える化」

先行管理画面に表示された個別案件は、その内容を詳細にチェックし、商談プロセスをさかのぼって見る事が可能です。現在の最新状況だけでなく、そこに至る経緯も「見える化」されますので、どういう対策を打てば良いのかなど具体的なアクションを考えるのに有効です。商談進捗推移を見ることも可能ですので、滞留している案件などを見つけ出したり、重要進捗度の漏れなどに気付いたりすることもできます。営業会議などで、投影し、その場で議論したりするのもにも便利な機能が、受注（売上）先行管理機能です。

## 商品別先行管理

商品分類・または商品別に販売計画を立案し、予算・売上実績管理を可能にする機能です。商品別の売上見込状況がタイムリーに先行管理画面に「見える化」されますので、集計の手間もかからず、スピーディーなマネジメントを実現します。社員別×商品別、顧客別×商品分類別など様々な観点から、売上・利益目標と着地予想との差額をリアルタイムに可視化できるようになり、ルートセールスのPDCAサイクルの強化を実現します。

先行管理

受注履歴

※受注日基準 ※売上日基準 ※金額 ※利益 倍率:1 基準月: 4/20XX年3月 月度 期間: 6 条件保存 検索 表示

案件分類: 受注履歴: 受注: 100% A: 100% B: 100% C: 100% D: 100% E: 100% F: 100% G: 100% H: 100% I: 100% J: 100%

受注種別	予定売上	3月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	小計	未定	合計
前年同月	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
予算	-	5,000,000	5,500,000	3,000,000	4,800,000	4,800,000	3,900,000	26,800,000	-	-
受注	金額	0	950,000	0	1,000,000	0	0	1,950,000	0	1,950,000
	件数	0	2	0	1	0	0	3	0	3
	達成率	-	11.00%	0.00%	33.33%	0.00%	0.00%	5.78%	-	5.78%
未定	金額	0	860,000	1,100,000	0	0	0	3,100,000	0	3,100,000
	件数	0	3	4	2	0	0	9	0	9
	達成率	-	30.00%	20.00%	68.33%	0.00%	0.00%	17.35%	-	17.35%
未定	金額	0	2,150,000	1,050,000	1,150,000	0	0	4,350,000	0	4,350,000
	件数	0	4	2	4	0	0	10	3	13
	達成率	-	73.00%	38.00%	106.67%	0.00%	0.00%	33.55%	-	33.55%

顧客名 案件名 予定売上 3月度 4月度 5月度 6月度 7月度 8月度 小計 未定 合計 確認進捗率

株式会社A	5,000,000	5,500,000	3,000,000	4,800,000	4,600,000	3,900,000	26,800,000	-	-	-
株式会社B	0	300,000	0	0	0	0	300,000	300,000	0	300,000
株式会社C	0	1	0	0	0	0	1	1	0	1
株式会社D	0	800,000	0	0	0	0	800,000	800,000	0	800,000
株式会社E	0	1	0	0	0	0	1	1	0	1
株式会社F	0	650,000	0	0	0	0	650,000	650,000	0	650,000
株式会社G	0	1	0	0	0	0	1	1	0	1

売上分析 商品分類別

対象: ※売上金額 ※売上利益 集計対象: 商品分類 集積 倍率: 1

基準月: 4/20XX年 月度 4

部署: 社員: 顧客名: 商品分類:

商品分類別 前年同月 予算 金額

1 - 3 / 3 最初へ < 前へ 次へ >

商品分類	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
冷凍食品	前年同月 15,200,870	140,000	210,000	240,000	560,000	1,711,882	1,168,986	560,000	320,000
	予算 60,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
	金額 41,084,999	5,355,348	4,764,116	4,543,776	8,932,111	8,565,221	244,584	465,511	665,444
	差額 ▲18,915,001	355,348	▲235,884	▲456,224	3,932,111	3,565,221	▲4,755,416	▲4,534,489	▲4,334,556
	達成率 68.47%	107.11%	95.28%	90.88%	178.64%	171.30%	4.89%	9.31%	13.31%
	利益率 18.74%	0.19%	0.42%	0.44%	0.22%	0.23%	8.18%	4.30%	3.01%
数量	539	56	22	35	87	56	55	44	89
仕入商品	前年同月 1,460,000	110,000	50,000	60,000	40,000	20,000	320,000	520,000	230,000
	予算 18,000,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
	金額 19,289,762	1,600,000	1,035,511	5,542,141	2,500,000	607,666	1,500,000	1,700,000	1,700,000
	差額 1,289,762	100,000	▲464,489	4,042,141	1,000,000	▲892,334	0	200,000	200,000
	達成率 107.17%	106.67%	69.03%	369.48%	166.67%	40.51%	100.00%	113.33%	113.33%
	利益率 10.24%	13.75%	16.42%	0.54%	1.20%	3.29%	0.67%	1.18%	0.59%
数量	513	32	4	56	15	0	78	89	101
冷凍食品	前年同月 10,312,351	200,000	120,000	560,000	10,000	220,000	650,000	360,000	220,000
	予算 3,000,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000
	金額 7,126,427	1,136,952	904,551	468,415	230,000	902,000	524,856	10,000	998,655

# 売上実績管理

## 売上実績とは

売上実績を登録することができ、顧客別や売上担当者別などの切り口で、売上推移を管理することができます。売上実績と予算との差額表示はもちろん、訪問件数と売上との対比や、案件の売上見込を加味した業績予測が可能です。

### 売上訪問対比



売上訪問対比では、予算と売上実績を対比させ、達成率や予算実績差異を一覧表示します。また、訪問件数（商談情報件数）をカウントして月度ごとに表示します。

### 予実績分析

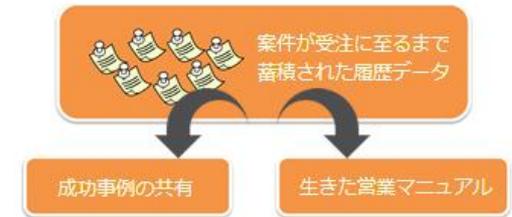


予実績分析では、売上見込金額と売上実績を一覧で表示します。実績と見込を加味して年間予算に対する達成率を把握できます。

# サクセスナレッジ

## サクセスナレッジ

社内の成功事例、サクセス商談を共有し、案件が受注に至るまでのプロセス（ナレッジ）を疑似体験することで営業担当者の力を底上げすることを目的とした機能です。自社にとってサクセス商談とはどのような商談かを検討し条件設定することで、自社のベストプラクティスを抽出できます。



## サクセスナレッジ



サクセスの定義と実際の値がメーターチャートによってビジュアル表示されます。この案件がどの程度サクセスしているのかを視覚的に把握することができます。また、コンタクト効率や訪問効率は一回の訪問あたりの受注金額になるため大型案件と小型案件を同じ土俵で比較することができます。

## サクセスアシスト

案件情報

案件名\* 20XX0512 赤木商事案件  
 案件分類 ハード  
 案件コード AS-20XX0512  
 発生日\* 2014年5月9日(金)  
 最新訪問日 2015年3月18日(水)  
 次回予定日 2015年3月19日(木)  
 担当担当者\* 営業部 相川 弘  
 メイン顧客名\* 赤木商事株式会社(A)  
 関連顧客名(1) 株式会社オリエント(O)  
 関連顧客名(2)  
 関連顧客名(3)

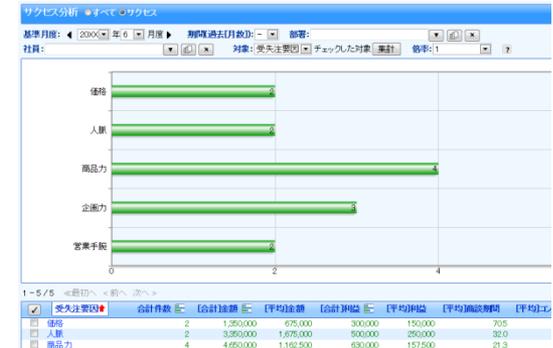
サクセスアシスト

参考になりそうな案件情報が見つかりました。

- 20XX/06/18新製品案件  
ミライカンパニー株式会社  
89.3% 企画力
- 20XX/05/7新製品案件  
赤井建設株式会社  
70% 商品力
- 20XX10 赤木案件情報  
赤木商事株式会社  
56% 企画力
- TS-0001新製品案件  
ミライカンパニー株式会社  
53.6% 価格
- 戸田電子 新製品案件  
株式会社戸田電子  
53.6% 企画力

営業担当者が蓄積されたナレッジをより活用できるように、類似の受注案件を探し出すことで成功をアシストする機能です。成功した案件の「何がポイントとなって受注できたのか」「どのような商談をしてきたか」などを参考にして、次にどのようなアクションを取っていけばいいか考える事ができます。

## サクセス分析



受注案件を担当者・部署・案件分類・引合要因・受注要因の切り口で分析します。各切り口毎に金額・利益・商談期間・コンタクト数・訪問数・関与人数の合計値や平均値が一覧できます。

# 商品管理・クレーム管理

## 商品情報とは

「商品情報」は、顧客からの自社商品への評価・反応などの情報を登録し、マーケット志向の商品開発・研究などに活かすための機能です。商品力、製品力が業績に直結する企業では、営業担当者が収集する商品へのマーケットからの反応情報が重要になります。タブメニューから「商品別」「反応別」「顧客別」「ターゲットリスト」別に参照することもできます。

商品検索 商品別 反応別 顧客別 ターゲットリスト

商品情報 > 商品検索

部署:

キーワード:

商品分類	反応・評価	顧客名	報告者/部署名
<input checked="" type="checkbox"/> カラー複合機 インクジェット複合機 PZ-D7050	良い 2014/06/27 詳細・対応等	赤木電機株式会社	営業部 相川 弘
<input checked="" type="checkbox"/> カラー複合機 インクジェット複合機	悪い 2014/06/04 報告との差別化が回れず、価格勝負になる場合が多い。	株式会社エム・アンド・エム	営業部 相川 弘
<input type="checkbox"/> カラー複合機 レーザー複合機 PZ-R7050	良い 2014/06/04 以前使っていたものより、印電から印刷が早いので良いと、お褒めの言葉をいただきました。	株式会社エム・アンド・エム	営業部 相川 弘

## 商品情報と顧客の声情報の連動

『顧客の声』オプションと連動させることで、商品に対しての要望やクレーム、さらに対応履歴なども管理できるようになり、クレームへの即時対応力を強化することができます。これにより、クレーム情報のデータベースが構築されますので、商品開発やマーケティングなどにご利用いただけます。『顧客の声』と納入機器を連携させ、どの機器で問題が発生しているのかを把握可能にし、営業部門とメンテナンス・サービス部門との間で簡単に情報共有することもできます。

### 顧客の声 + 商品マスター

顧客の声

顧客の声登録

顧客の声分類\* 商品クレーム

処理状況\*  処理中  保留  処理済

管理番号 2014-06-0004

当社担当者 営業部/営業2課 五百 蓮久

顧客名 赤木電機株式会社

顧客担当者 田原 洋子/管理部

案件名

自社商品分類 複合機

自社商品名 商品名  
インクジェット複合機  
PZ-D7050

顧客の声 \*テキスト形式 / リッチテキスト形式

添付ファイル 添付 削除 参照

### 顧客の声 + 納入機器

顧客の声

顧客の声要旨 【修理依頼】 研露機械の動きがおかしい

顧客の声分類\* 商品クレーム

処理状況\*  対応中  保留  対応完了  保留  却下

管理番号 %Y-%m-%d%N%N%N%N%N

当社担当者 営業1課 相川 弘

顧客名 株式会社赤木電機 (問番/A)

バージョン

納入機器情報 研露機械 1台 (2018/05/14)

案件名

顧客の声 \*テキスト形式 / リッチテキスト形式

添付ファイル 添付 削除 参照  
ここにファイルをドラッグ&ドロップで貼り付けることができます。

# 納入機器管理①

## 納入機器管理とは

顧客へ納めた機器や契約書等の管理機能です。期日管理によって、リースアップや契約更新の前になると自動的に通知されるため、リピート商談の提案モレによる機会損失を防止できます。さらに自社だけではなくライバル会社の納入機器とリースアップ時期を登録しておけば、競合他社の切り替えタイミングを狙った商談が可能となります。



機器名、メーカー、台数、購入形態、販売金額、リース期限、販売店などの基本情報のほか、トナーなどの消耗品情報も登録できますので、営業担当者が不在でも取引先からの注文に対応できます。また他社納入機器の入替商談の開始時期を機器の経過年数から自動的にアラート通知できますので、タイムリーな商談アプローチを促します。

## 納入機器イエローカード

「販売日経過イエローカード」は、販売日から一定日数が経過した納入機器情報に対して警告します。「リース期限イエローカード」は、リースや契約の切れる一定日数前の基準日が到来した納入機器情報に対して警告します。

### 販売日経過イエローカード

システム設定画面

機器分類: 組立装置

イエロー対象:  対象とする  対象外とする 反映

販売日からの経過日数	経過日数	表示期間*	対象外とする利用状況 (継続利用中)
	0年 3ヶ月	3ヶ月 (1 - 12)	<input type="checkbox"/> 入替保留 <input type="checkbox"/> 再リース
	1年 0ヶ月	3ヶ月 (1 - 12)	<input type="checkbox"/> 入替保留 <input type="checkbox"/> 再リース
3年 0ヶ月	3ヶ月 (1 - 12)	<input type="checkbox"/> 入替保留 <input type="checkbox"/> 再リース	

販売金額: 0円以上

利用状況:  自社納入  他社納入  入替保留  再リース  自社入替済  他社入替済  廃棄  
(※未チェック時は、すべての情報が警告対象となります。)

イエローカード表示対象\*:  営業担当者  サービス担当者

### リース期限イエローカード

機器分類: カラー複合機

イエロー対象:  対象とする  対象外とする 反映

リース期限までの日数: 0年 1ヶ月  
※ただし、継続利用中の以下の情報は対象外とする。

販売金額: 0円以上

利用状況:  自社納入  他社納入  その他納入  入替保留  再リース  
 自社入替済  他社入替済  廃棄  その他利用停止  
(※未チェック時は、すべての情報が警告対象となります。)

イエロー対象:  営業担当者  サービス担当者

表示期間\*: 12ヶ月 (1 - 12)

## 納入機器管理②

### サービス担当者自動割り当て

蓄積された納入機器情報をもとに、担当エリアや類似機器の担当経験などから、「SAI」が新機納入機器のフィールドサービス担当者を自動で予測し、アシスタントを通じて候補者をピックアップします。これによって、管理者は最適な担当割り当てを簡単に行なうことができ、修理や予防保全の精度を高めることが可能となります。

N愛子

サービス担当者は以下の方ではありませんか？

- サービス本部/関東1課 相川 弘

付近に担当を持っている社員は以下の方です。

- サービス本部/関東1課 山田 太郎
- サービス本部 溝口 駿

同じ商品をよく担当している社員は以下の方です。

- サービス本部/関東2課 飯山 太郎



### マッピングアシスト連携

スマートフォンやタブレットの地図に機器情報を表示。ランチをモチーフにしたピンで表示されますので、設置場所が屋外の分かりにくい場所にあっても位置情報や写真で把握することができます。訪問後にはその場で簡単に商談情報も登録でき、機器に紐付いた商談や作業履歴が自動生成されます。



The screenshot shows a mobile application interface. On the left, a map displays several location pins (represented as lunch plates) on a map of the Tokyo area. On the right, a details panel for a device with ID 'ABC-123XYZ' is shown. The panel includes the following information:

- NIコンサルティング (B)
- 東京都港区港南2-16-1
- 販売日: 2016年6月1日(水)
- リース期限: 2019年6月1日(土)
- 最新コンタクト日: 未訪問

Below the information, there are several interactive buttons:

- 顧客情報を地図に表示する
- 03-5781-5525に電話をかける
- 他の地図アプリで開く
- ナビで開く

At the bottom, there are sections for '履歴を開く' (Open history) with buttons for 'モバイル版' and 'PC版', and '納入機器を開く' (Open equipment).

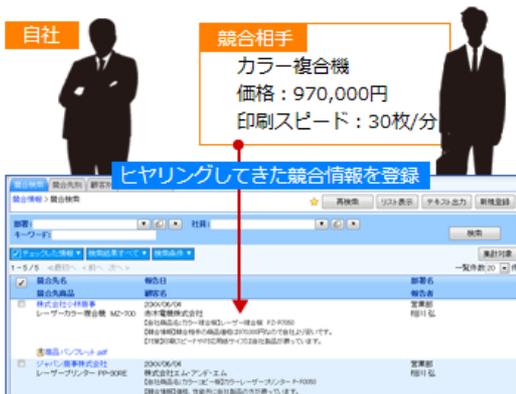
# 競合管理

## 競合情報とは

ルート営業では、競合先の動きに気を配り、シェアを上げていくことが重要です。競合先の動向をつかみ、競合対策を打つことが求められます。勝つか負けるかを競うだけでなく、個々の情報を吸い上げて共有することで、彼我の強み・弱みが明確になり、長期的な視点で有効な手を打つことが可能となります。営業担当者が現場で収集してきた点の情報を線にし、線を面にするために必要な機能です。

## 競合情報一覧

登録された競合情報は、競合先別、顧客別に整理されます。競合情報を部署内だけにとどめず共有することで、営業担当者個々人では対応しづらい競合対策を全社的に考え、対応することが可能です。グラフィカルに「見える化」し分析することで、スピーディでタイムリーな対策を打てる体制作りに役立ちます。



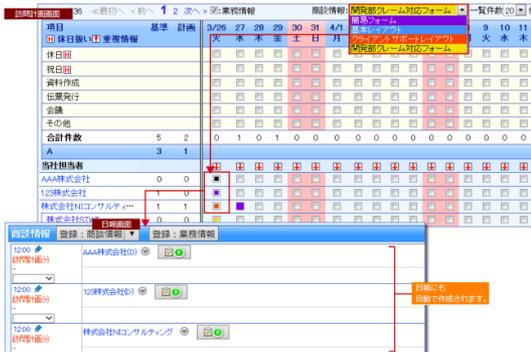
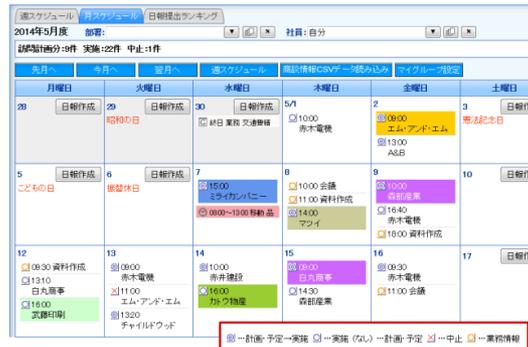
# 訪問計画

## 訪問計画とは

『Sales Force Assistant』では担当者ごとに訪問ルート別、顧客ランク別の月間訪問計画を作成できます。さらに『深耕創造』『顧客深耕R』では案件分類別・受注確度別の訪問計画も作成できます。業務情報の計画も同時に入力できますので、社内業務とのバランスも考慮して1ヶ月間の計画を立案できます。作成する商談レイアウトを指定することもできます。

## 月間スケジュール／Googleカレンダー連携

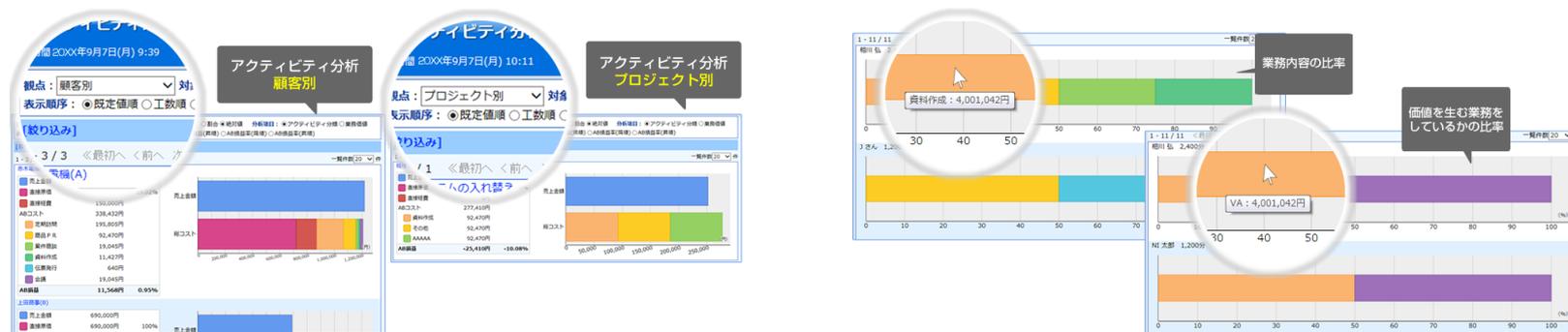
訪問計画はそのままスケジュールとして表示されるのはもちろん、訪問予実績のチェックも簡単にできます。さらにGoogleカレンダーと連携させれば、双方のスケジュールを登録・参照することができますので、スケジュール管理を一元化し、またスマートデバイスのカレンダーアプリとも同期できます。


# アクティビティ分析

## アクティビティ分析とは

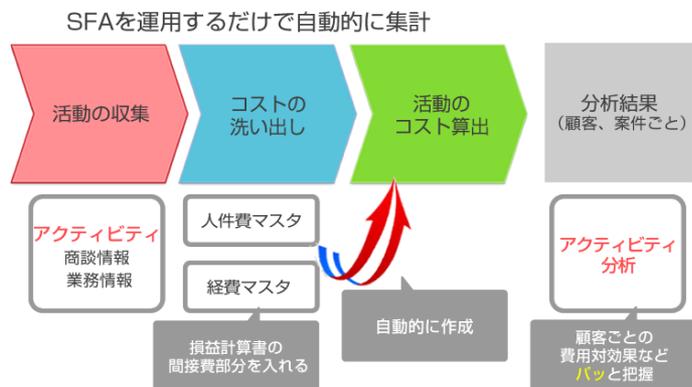
業務（アクティビティ）には、より増やすべき付加価値を生む業務（VA : Value Added）もあれば、より削減すべき付加価値につながらない業務（NVA : Not Value Added）も存在します。担当者ごとの業務割合や業務価値を見ることで担当者ごとの活動内容を把握することができます。アクティビティをベースにコスト算出をするのと同時に、より有効な付加価値を生む業務を増やすことも考えるのが、ABM（Activity Based Management）です。



# AB損益

## アクティビティコストを簡易的・自動的に集計

非製造業で間接費の大部分を占める人件費に重点を置いて、暫定値でのコストを決めた上で、すぐにアクティビティ集計をデイリーに開始し、年次決算が確定してからアクティビティ単価を洗い替える方式を採用し、より短期間にABMに取り組み、改善につなげられるようにしています。



## AB損益

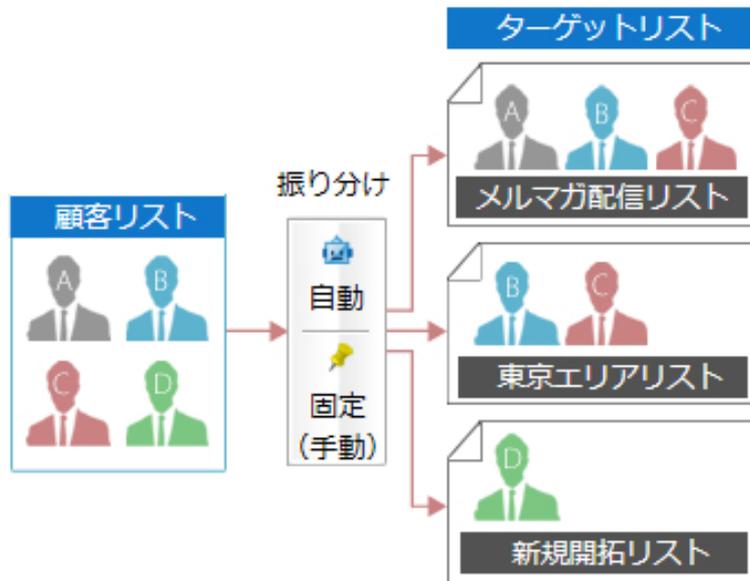
顧客や案件や商品には、人件費や間接費が発生していますから、見た目の売上や粗利では採算の判断はできません。そこで、アクティビティコストを顧客別、案件別に集計し、非営業部門の工数や間接費まで考慮した上で、本当にその顧客が収益を生んでいるのか、この案件の採算が合っているのかを一目で「見える化」するのがAB (Activity Based) 損益です。



# ターゲットリスト

## ターゲットリストとは

ユーザーの目的に応じて任意にピックアップした各種データをリスト化（グルーピング）できます。例えば、新規開拓ターゲットリストや年賀状送付先パーソンリスト、重点案件リスト、リース期限の迫った納入機器リストなど、用途に応じて作成できます。ターゲットリストは個人（公開・非公開）、または全社員共有で利用範囲を設定できます。またリストの条件に合った情報を自動的にリストに追加したり、リストから外したりできます。



## ターゲットリストの種類

2種類のターゲットリストを作成できます。

種類	説明
固定ターゲットリスト	内容に変更があっても固定的にリストに入れておきたい情報をリストアップします。
自動ターゲットリスト	リスト化したい条件に合致する情報をリストアップします。リストを開くたびに、条件に合致する情報を抽出してリスト作成するため、情報が更新されたり追加されたりすると、リストアップされる件数や情報が変わります。

<input checked="" type="checkbox"/>	ターゲットリスト名	件数取得	担当者
<input type="checkbox"/>	20XX年新規開拓ターゲット(11)		営業部 相川 弘
<input type="checkbox"/>	20XX年東日本重点ユーザー(-)		営業部 相川 弘
<input type="checkbox"/>	20XX年西日本重点ユーザー(-)		営業部 相川 弘
<input type="checkbox"/>	長期未訪問顧客(-)		営業部 相川 弘
<input type="checkbox"/>	品川エリア(6)		営業部/営業1課 香川 友子
<input type="checkbox"/>	担当エリア(20)		営業部/営業1課 香川 友子
<input type="checkbox"/>	新相室住開拓エリア(4)		営業部/営業1課 香川 友子
<input checked="" type="checkbox"/>	顧客名		
	<input checked="" type="checkbox"/>	顧客名かな	顧客ランク
<input checked="" type="checkbox"/>	株式会社エム・アンド・エム	えむあんどえむ	○ 相川 弘
<input checked="" type="checkbox"/>	株式会社A&B	えーあんどびー	○ 相川 弘
<input checked="" type="checkbox"/>	大飯産業株式会社	おおいさんぎょう	○ 相川 弘
<input checked="" type="checkbox"/>	白丸商事株式会社	しろまるしょうじ	○ 相川 弘
<input checked="" type="checkbox"/>	株式会社ソーシャルサポート	ソーシャルさぽーと	○ 相川 弘
<input checked="" type="checkbox"/>	立花薬品株式会社	たちばなやくひん	○ 松野 みよ
<input checked="" type="checkbox"/>	松本法律事務所	まつもとほりつぽししょ	○ 松野 みよ
<input checked="" type="checkbox"/>	ミライカンパニー株式会社	みらいかんぱニー	○ 三浦 咲

# イエローカード

## イエローカードとは

営業のアプローチ時期や業務のヌケ・モレをお知らせしてくれる期日管理アラート機能です。訪問が滞っている顧客や案件、次回予定の遅延、長期放置状態のクレーム、リース・償却期限や契約期限などに対してカードが表示され、適時適切な対応を取れるようになります。必要な情報さえ入力しておけば、設定された時期に自動的にカードが出てきますので、仮に失念していたとしても、そこで商談履歴を読み返してアプローチすればよいのです。これによって、営業担当者が行きやすい顧客にばかり訪問したり、長期の見込先を放置したりすることも避けられます。また3年、5年という月日が経つと、自社の営業担当者も異動していたり退職しているケースもありますから、イエローカードの情報を全社で「見える化」することで、組織的にアプローチ漏れを防ぐこともできます。



イエローカードはトップページに表示されますので、営業担当者に日々気づきを促すことになり、タイムリーで漏れない対応を支援します。

-  長期未訪問顧客
-  過剰訪問顧客
-  長期未訪問パーソン
-  長期放置案件
-  長期放置顧客の声
-  次回予定遅延顧客
-  次回予定遅延案件
-  受注予定遅延案件
-  売上乖離顧客
-  売上未計上案件
-  販売日経過機器
-  リース期限機器

# ★ グリーンカード

## グリーンカードとは

「新規開拓」「新商品提案」など組織として有効な活動や重点活動を実施した情報（履歴）をカウントして、社員の好ましい仕事、プロセスを評価する機能です。評価を可視化することで、評価する側だけでなく評価される側も現在の状況を把握することができ、社員のモチベーションや組織の活性化にも効果を発揮します。



## グリーンカード集計対象

登録された商談情報の内容によってグリーンカードを集計します。戦略や方針に則った活動を促進できるように、集計対象となる条件を設定します。

集計対象項目	集計対象情報
商談目的 [訪問件数集計]	有効な活動と定義した「商談目的」が選択された商談情報。
商談目的 [訪問件数集計外]	○カード発行日：商談日
商談成果	有効な活動と定義した「商談成果」が選択された商談情報。 ○カード発行日：商談日
受注確度	受注と定義した「受注確度」が初めて選択された案件情報。 ○カード発行：受注予定日
重要度	有効な活動と定義した「重要度」が選択された商談情報。 ○カード発行日：商談日

# GoodJob!ポイント

## GoodJob!ポイントとは

良い仕事、正しい仕事に対して、上司が激励や賞賛、感謝のコメントを入れると、そのコメントに予め設定されたポイントが付与される機能です。ポイントを付与された社員は、自分の価値が認められたという「心の栄養」(ストローク)を受け取ることができ、またそれをゲーム感覚で体験できますので、日々の仕事に楽しく、前向きに取り組むことができます。部下を褒めることが苦手な上司も、簡単操作で部下へプラスのストロークを与えることができます。

### GoodJob!ポイント

キーワード	状態	ポイント
Good Job!	設定済	◎1 ◎2 ◎3
Thank!	設定済	◎1 ◎2 ◎3
Nice Try!	設定済	◎1 ◎2 ◎3

一日一回の記録  
11:30 (00) 株式会社ニ商事 営業部 A 相川 弘

【重要】案件名/案件分類/議決権程度 受注確定 受注予定日/金額/利益 売上  
2000/10/4 11,555,500円 4,714,650円

次期予定 2000年 10月4日 13:30 (00)  
取締者は輸入の意志を固めていたため、勝算もありません。任せるとします。

【告白 良明 Good Job!】  
「お疲れ様です。」「頑張りの励みまで感謝いたします。」「」

【告白 良明 Thank!】  
「お疲れ様です。」「頑張りの励みまで感謝いたします。」「」

【告白 良明 Nice Try!】  
「お疲れ様です。」「頑張りの励みまで感謝いたします。」「」

GoodJob!ポイント: **32**

株式会社ニ商事 営業部 相川 弘

### GoodJob!ポイントランキング

順位	合計
1	上野 一郎 21
2	相川 弘 18
3	大野 太郎 15
4	相澤 五郎 11
5	三浦 咲 6
6	大宅 勲也 4
7	西川 義人 2
8	東海 和夫 0

ポイントを集計しランキングにして社員全員に開示することもできますので、「良い仕事の見える化」が実現されます。

### プラスストロークポイントランキング

順位	合計
1	東海 和夫 27
2	本郷 淳治 19
3	上野 浩二 10
3	長井 大洋 10
5	相澤 武史 7
6	今井 吉武 4
6	谷津 一郎 4
8	後々木 七恵 3
8	田中 和彦 3
8	山田 一郎 3
11	高 さゆか 2
12	田中 一郎 0

GoodJob!ポイントとは反対に、コメントを入力する社員を対象として、入力したコメントのポイントを集計する機能です。上司が部下に対して無関心になっていないか、適切にプラスストロークを与えているか(存在や価値を認めているか)といったことを確認できます。

# ToDoメモ

## ToDoメモとは

FAXやメール、資料作成などやらなければならない事、忘れてはいけないことを管理する機能です。付箋紙のように様々な情報にメモを残すことができます。よく入力するToDoメモはテンプレートとして登録もできます。ToDoメモを公開すれば、上司や同僚が気付いた点をアドバイスすることが可能で、他の社員に作業を指示・依頼したい場合にも利用できます。

## 日報に一覧表示でヌケメモレ防止

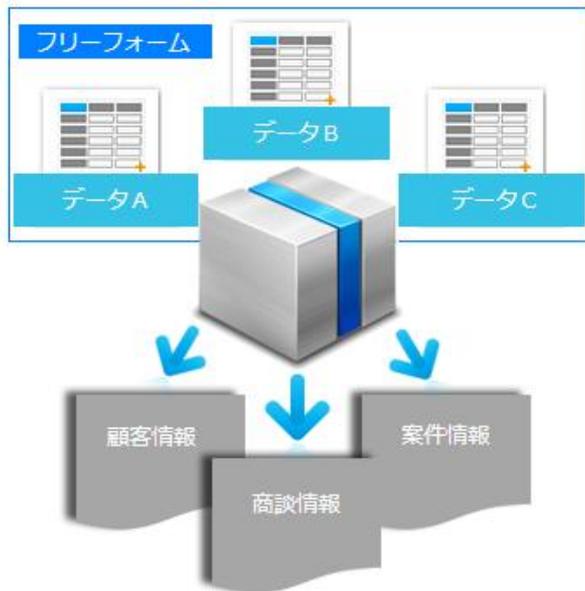
今日が「期限日」のToDoメモ、「期限日」を過ぎても完了していないToDoメモが日報にも表示されますので、漏れを防ぐことができます。



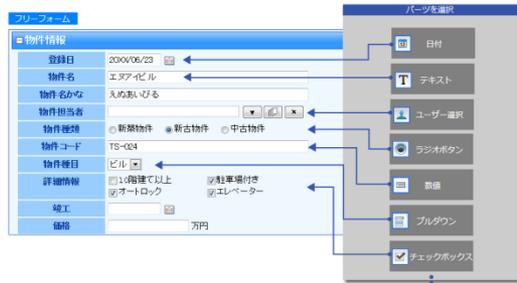
# フリーフォーム

## フリーフォームとは

『Sales Force Assistant』に登録された各種データと連携するデータベースを自由に設計できる機能です。顧客情報、名刺情報、案件情報、商談情報などと連携させて、自由に入力フォームを作成できます。フリーフォーム機能を活用すると、用意された様々なパーツを組み合わせて、登録するデータに最適なフォームを設計でき、貴社独自のデータベースを構築することができます。また、フリーフォームで作成したデータベースは、自由項目のパーツとして、顧客情報や案件情報などの各情報フォームに設置することも可能ですので、活用の幅が広がります。



### 豊富な種類のフォームパーツ



### 簡単に柔軟なパーツレイアウト



### 例1. 商談に物件をセットして管理



### 例2. 顧客アンケートの履歴管理



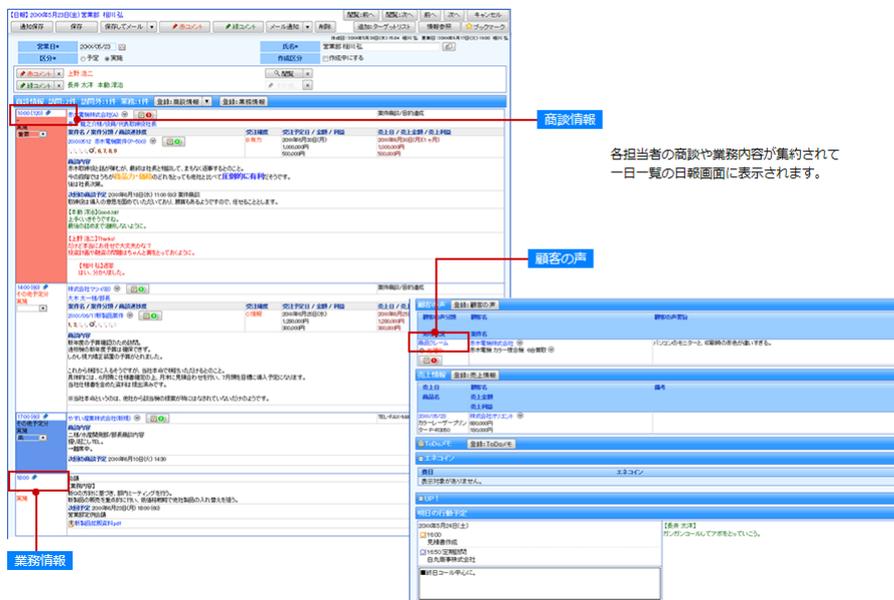
### 例3. 運転日報の記録・管理



# DMV (日報) ①

## Daily Monitoring View (日報) とは

DMV (日報) には、「商談情報」「業務情報」「顧客の声」など、その日に登録した様々な情報が一覧で表示されます。社内からは見えない現場の状況、顧客の動向、商品や提案に対する反応などを可視化し、デイリーにモニタリングできるツールです。一日の活動内容を、この日報画面から全て登録することもできます。一日の商談や業務内容が一覧で表示されますから、上司の閲覧やコメント返送の手間も軽減されます。会社として標準化できる情報項目 (商談分類、進捗度、受注確度など) は、キーワードで選べるため入力負荷が低く、パソコンに不慣れな社員でも簡単に入力できますし、携帯電話などでも入力可能です。



# DMV (日報) ②

## 一日一覧だからマネジメントの手間が省ける

全ての行動や情報が一日一覧の日報に集約されますので、報連相や翌日の予定なども把握できます。日報閲覧画面から簡単にコメント入力ができるため、上司はスムーズに指示やアドバイスできます。

## 日報通知とコメント通知

日報を活用する方法の1つが、日報通知と日報コメント通知です。日報通知すると、予め設定した社員へ通知されます。受け取った通知に対してコメントを入力すると、その日報の提出者に自動通知されます。コメントに対して返信も可能です。社内での円滑なコミュニケーション手段として活用できます。

明日の行動予定	
2000年6月20日(金) 09:00 株式会社オリエント	【上野 浩二】 了解、任せた。
14:00 赤木電機株式会社	
株式会社オリエント > 新商品も案内しておきます。	
報・連・相	
オリエントの加藤部長は検査装置の故障でイライラしていらっしやいましたが、メーカーを呼んで、すぐに対応しましたので、「機械だから故障も仕方ないな」と最後は普通に話していらっしやいました。	【上野 浩二】 慎重に対応頼むよ。
目標・課題	
成功	◎テキスト形式 ◎リッチテキスト形式 株式会社エム・アンド・エム 予算がでたとのこと。来月11に向けて資料作り。
問題	◎テキスト形式 ◎リッチテキスト形式 戸田電子 注文書、次週に持ち越し。
対策・方針	◎テキスト形式 ◎リッチテキスト形式 来週には必ず注文書をいただきます。

商談情報 訪問: 1

11:00  
実施

商談内容  
赤木取締役と話が弾むが、最終は社長と相談して、まもなく返事することのこと。  
今の段階ではうちが**商品力・価格**のどれをとっても他社と比べて**圧倒的に有利**だそうです。後は社長次第。  
次回の商談予定 2000年6月18日(水) 11:00 (60) 案件商談  
取衝財は導入の意思を固めていただいており、勝算もあるようですので、任せることとします。  
【本動 淳治】GoodJob!  
上手いきそうですね。  
最後の詰めまで進捗しないように。  
【上野 浩二】Thanks!  
だけど本当にお任せ大丈夫かな？  
投資計画や融資の問題はちゃんと裏をとっておくように。  
【相川 弘】返答  
はい、分かりました。



相川弘



○月○日  
相川弘の日報



コメント入力者

自動通知 ←      コメント入力 ←

# コメント

## コメントとは

日報など登録された各種情報に対して、上司や関係者がアドバイスや指示を入力する機能です。入力されたコメントは自動的に本人に通知されます。さらに、コメントに対しての「返信コメント」を登録することもできますので、社内でのオープンかつ円滑なコミュニケーション手段として活用できます。

## デイリーなマネジメント

コメントは、赤コメントと緑コメントの2種類があり、直属の上司は赤コメント、それ以外は緑コメントといった形で使い分けることが可能です。コメントの趣旨を明確に伝えるため、コメント分類を自由に設定し、登録することができます。コメント分類ごとに「GoodJob!ポイント」を設定し、本人にポイントを付与することも可能です。入力されたコメントも日報に一覧で表示されますので、コメント確認も簡単にできます。

区別\*  予定  実施

【コメント】本動 淳治

編集 赤コメント 緑コメント メール通知

ドキュメント参照 商談情報

コメント記入者\* 役員 本動 淳治

コメントカラー\* 緑コメント

コメント分類 GoodJob!

コメント内容 上手いきそうですね。最後の結めまで触らないように。

【コメント】上野 浩二

編集 赤コメント 緑コメント メール通知

ドキュメント参照 商談情報

コメント記入者\* 営業部 上野 浩二

コメントカラー\* 赤コメント

コメント分類 Thank!

コメント内容 だけど本当にお任せ大丈夫かな？ 投資計画や融資の問題はちゃんと裏をとっておくよ

【相川 弘】返信 はい、分かりました。

# アシスタント機能①



訪問準備アシスト

訪問予定先の過去の商談履歴を読み込み、いつから、何件の履歴があるかをリンク付でお知らせします。訪問準備の段取りがしやすくなります。



クレームケア・アシスト

訪問予定先の商談履歴にクレーム情報があった場合、件数と内容を教えてくれます。訪問準備でも特に重要なクレーム確認をアシスタントが代行します。



ヌケ・モレ防止アシスト

忙しい営業担当者をアシスタントが的確にフォロー。業務のヌケモレが発生、もしくは発生しそうになったら、そっとお教えします。



サクセスアシスト

アシスタントが、営業担当者が取り組んでいる案件の参考になりそうな商談事例をピックアップしてお伝えします。



日報(DMV) アシスト

アシスタントが一日の商談や業務情報を入力するのをアシストしてくれます。アシスタントに商談内容を報告しましょう。



情報PickUp

他の営業担当者の受注状況など社内情報、また営業担当者が取り組んでいる案件の参考になりそうな商談事例をピックアップしてお伝えします。



決算月お知らせ

顧客企業の決算月が近づいて来たら、予め指定された月数前にお知らせします。法人顧客の決算期が商談のキーになる営業活動をアシストします。



創立記念日お知らせ

法人顧客の創立（設立）記念日をチェックし、事前にお知らせします。周年行事のご提案やお祝いなどにヌケモレのないようにサポートします。



ハッピーバースデーお知らせ

パーソン情報に入力された誕生日をもとに、来月・来週に誕生日を迎える顧客のリストを作成。個人客営業や誕生日をキーにコンタクトする企業に便利です。



スケジュールお知らせ

営業担当者のスケジュール管理は秘書として当然の業務です。予定されたスケジュールの前に、お知らせ通知をいたします。携帯電話などへのメール通知もできます。

## アシスタント機能②



案件進捗漏れ通知

案件の受注確度変更があった際に、案件の重要進捗度が漏れているかどうかを自動判定し、漏れていた場合はアシスタントがお知らせします。



他者コンタクト通知

自分が担当する顧客に対して自分以外の社員が何らかのアプローチをしたり、情報を編集したりした場合にお知らせします。分業の壁を超えた顧客対応をアシストします。



在席ステータス変更通知

グループウェア『NI Collabo 360』の「行先伝言共有」との連動で、対象者の在席ステータスが変更されるとアシスタントが教えてくれます。



スティッキーメモ

ちょっとしたメモを、付箋を貼るようにアシスタントの吹き出しに貼り付けておくことができるメモ機能です。



ボトルネックサーチ

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プロセス上のどのステップにあるのかを探索して教えてくれます。



CTI連携

電話着信相手の顧客やパーソン(担当者)情報を表示したり、画面上から電話発信を行なえます。担当顧客と他の社員の電話コンタクトもアシスタントがお知らせします。



名刺AI-OCR (バスケット)  
名刺Scan

名刺交換や展示会などで獲得した名刺をスマートフォンや複合機でスキャンし、人力OCRを介さずに即座に読み込んで、顧客情報・パーソン情報に登録します。



マッピングアシスト

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、ターゲットリストで指定した顧客情報を、スマホやタブレットの地図上にプロットしてお知らせするアプリです。



TOUCH !

マッピングアシストを利用して、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、その顧客に対する商談情報を登録します。



お知らせ通知アプリ

スケジュール事前通知や情報PickUp、各種最新情報をリアルタイムで受け取れます。いつでも、どこでも、気軽に『Sales Force Assistant』を使えるスマホアプリです。

## 訪問準備アシスト

訪問予定先の商談履歴を読み込み、いつから、何件の履歴があるかをリンク付でお知らせします。より訪問準備の段取りがしやすくなります。



## クレームケア・アシスト

『顧客の声』との連動で、訪問予定先の履歴の中にクレーム情報があった場合、アシスタントが件数と内容を教えてくれます。他部門で受けたクレームも漏れなく把握でき、しっかりとケアできます。



# ヌケモレ予防アシスト

忙しい営業担当者は、ついつい業務にヌケやモレが生じがちです。そこをアシスタントが的確にフォロー。ヌケやモレが発生した、もしくは発生しそうになったら、そっと教えてくれます。



**通知情報**

- コメント通知(6)
- 重要顧客通知(1)
- 活動依頼 (1)
- 顧客通知 (20)

**イエローカード** [展開] [省略] [更新]

部署：営業部 社員：相川 弘

- グリーンカード(5)
- 長期未訪問顧客(1)
- 長期放置案件(13)
- 長期未訪問パーソン(1)
- 次回予定遅延[顧客](4)
- 長期放置顧客の声(2)
- 受注予定遅延(6)
- 売上未計上イエロー(5)
- ToDoメモ(20)
- 次回予定遅延(1)

**N愛子からのお知らせ**

イエローカードについてお知らせします。こちらの顧客の声はご連絡をお忘れではありませんか？  
「株式会社赤木商事[新製品の動作不良]」

イエローカードは全部で5枚あります。前回(9月19日(火))より1枚増えています。

# サクセスアシスト

営業担当者が取り組んでいる案件の参考になりそうな商談事例をピックアップしてお伝えします。蓄積された過去の商談事例を、未来へつなげるナレッジとして活かします。



**案件情報**

案件名*	20XX0512 赤木商事案件
[履歴情報]パーソン選択	
案件分類	ハード
案件コード	AS-20XX0512
発生日*	2014年5月9日(金)
最新訪問日	2015年3月18日(水)
次回予定日	2015年3月19日(木)
当社担当者*	営業部 相川 弘
メイン顧客名*	赤木商事株式会社(A)
関連顧客名(1)	株式会社オリエント(D)
関連顧客名(2)	
関連顧客名(3)	

**サクセスアシスト**

参考になりそうな案件情報が見つかりました。

- 20XX/06/18新製品案件  
ミライカンパニー株式会社  
**89.3%** 企画力
- 20XX/05/7新製品案件  
赤井建設株式会社  
**70%** 商品力
- 20XX10 赤木案件情報  
赤木商事株式会社  
**56%** 企画力
- TS-0001新製品案件  
ミライカンパニー株式会社  
**53.6%** 価格
- 戸田電子 新製品案件  
株式会社戸田電子  
**53.6%** 企画力

類似度が高い ↑

↓ 類似度が低い

見積作成アシスト

# 日報(DMV)アシスト

アシスタントが一日の商談や業務情報を日報 (Daily Monitoring View) に入力するのをアシストしてくれ、企業の仮説検証力を高めてくれます。アシスタントに商談内容を報告しましょう。

# 情報PickUp

他の営業担当者の受注状況など社内の情報をピックアップしてお知らせします。また営業担当者が取り組んでいる案件の参考になりそうな商談事例もピックアップしてお伝えします。



**通知情報**

- 重要顧客通知(1)
- 活動依頼 (1)
- 顧客通知 (20)

**イエローカード** [展開] [省略] [更新]

部署: 営業部

- グリーンカード(5) ■■■■■
- 長期未訪問顧客(3) ■■■
- 長期未訪問パーソン(4) ■■■■
- 次回予定遅延[顧客](2) ■■
- 次回予定遅延[案件](1) ■
- 受注予定遅延(11) ■■■■■■■■■■■
- ToDoメモ(2) ✓✓
- 次回予定遅延(2) ■■

**案件PICKUP** [更新]

部署: 営業部/営業1課

社員:

案件分類:

- 最新案件情報(8) 合計 1,410,000円 ■
- 最新受注案件情報(0) 合計 0円 ■
- 最新失注案件情報(0) 合計 0円 ■

**売上速報** [更新]

部署: 営業部

社員: 相川 弘

前日売上実績 0円

- 月度売上予実績 ■ 0円 / 000,000円 0%
- 月度利益予実績 ■ 0円 / 300,000円 0%
- 年度売上予実績 16,930,000円 / 0円 0%



**通知情報**

- 重要顧客通知(1)
- 活動依頼 (1)
- 顧客通知 (20)

**イエローカード** [展開] [省略] [更新]

部署: 営業部

- グリーンカード(5) ■■■■■
- 長期未訪問顧客(3) ■■■
- 長期未訪問パーソン(4) ■■■■
- 次回予定遅延[顧客](2) ■■
- 次回予定遅延[案件](1) ■
- 受注予定遅延(11) ■■■■■■■■■■■
- ToDoメモ(2) ✓✓
- 次回予定遅延(2) ■■

**案件PICKUP** [更新]

部署: 営業部/営業1課

社員:

案件分類:

- 最新案件情報(8) 合計 1,410,000円 ■
- 最新受注案件情報(0) 合計 0円 ■
- 最新失注案件情報(0) 合計 0円 ■

**売上速報** [更新]

部署: 営業部

社員: 相川 弘

前日売上実績 0円

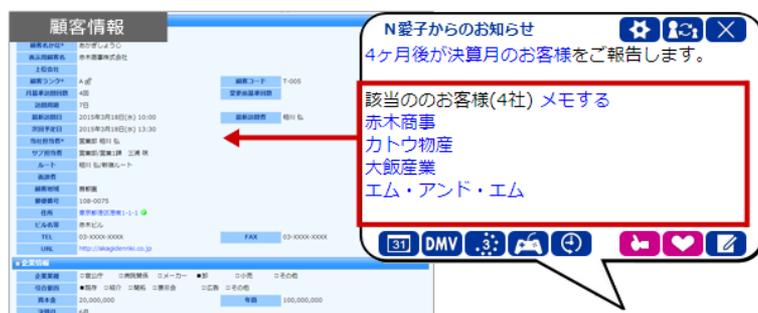
- 月度売上予実績 ■ 0円 / 000,000円 0%
- 月度利益予実績 ■ 0円 / 300,000円 0%
- 年度売上予実績 16,930,000円 / 0円 0%

# 決算月お知らせ

顧客企業の決算月が近づいて来たら、予め指定された月数前にお知らせします。法人顧客の決算期が商談のキーになる営業活動をアシストします。

# 創立記念日お知らせ

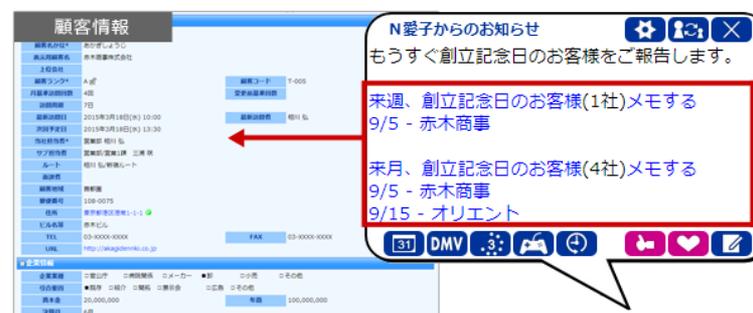
法人顧客の創立（設立）記念日をチェックし、事前にお知らせする機能です。周年行事のご提案やお祝いなどに又ケモレのないようにサポートします。



顧客情報

N愛子からのお知らせ  
4ヶ月後が決算月のお客様をご報告します。

該当のお客様(4社) ×メモする  
赤木商事  
カトウ物産  
大飯産業  
エム・アンド・エム

顧客情報

N愛子からのお知らせ  
もうすぐ創立記念日のお客様をご報告します。

来週、創立記念日のお客様(1社)×メモする  
9/5 - 赤木商事

来月、創立記念日のお客様(4社)×メモする  
9/5 - 赤木商事  
9/15 - オリエン



## ハッピーバースデーお知らせ

月単位、週単位で、誕生日を迎える担当顧客を事前にお知らせしてくれます。個人客を対象にしている企業や、誕生日をキーにして何かコンタクトをとると有効な企業では便利な機能です。

## スケジュールお知らせ

営業担当者のスケジュール管理は秘書として当然の業務です。予定されたスケジュールの前に、お知らせ通知をいたします。携帯電話などへのメール通知もできます。グループウェア『NI Collabo 360』のスケジュールもお知らせします。



**NI 愛子からのお知らせ**

来週誕生日を迎えるお客様が3名いらっしゃいます。メモする

- 「9/25 - 赤木 龍之介 様/代表取締役社長/赤木商事」
- 「9/29 - 伊藤 はじめ 様/本部長/東横産業」
- 「9/30 - 大森 直哉 様/課長/タムラ機械」

DMV        




**NI Collabo 360**

**マイポータル**

**スケジュール**

	7/14 (月)	15 (火)
相川 弘	10:00~11:00 武藤印刷/定期訪問	11:00 オリエント
	14:00 カトウ物産/定期訪問	14:30 赤木電機
	18:00~19:00 会議 営業会議	17:00 資料作成

**NI 愛子からのお知らせ**

今後のスケジュール

- 18:00 - 会議 営業会議
- 明日 11:00 - オリエント
- 明日 14:30 - 赤木電機
- 明日 17:00 - 資料作成

今週のスケジュールはこちらでご確認ください。

DMV        

**行先伝言共有(在席一覧)**

在社 20XX/07/14

**新着情報: 8**

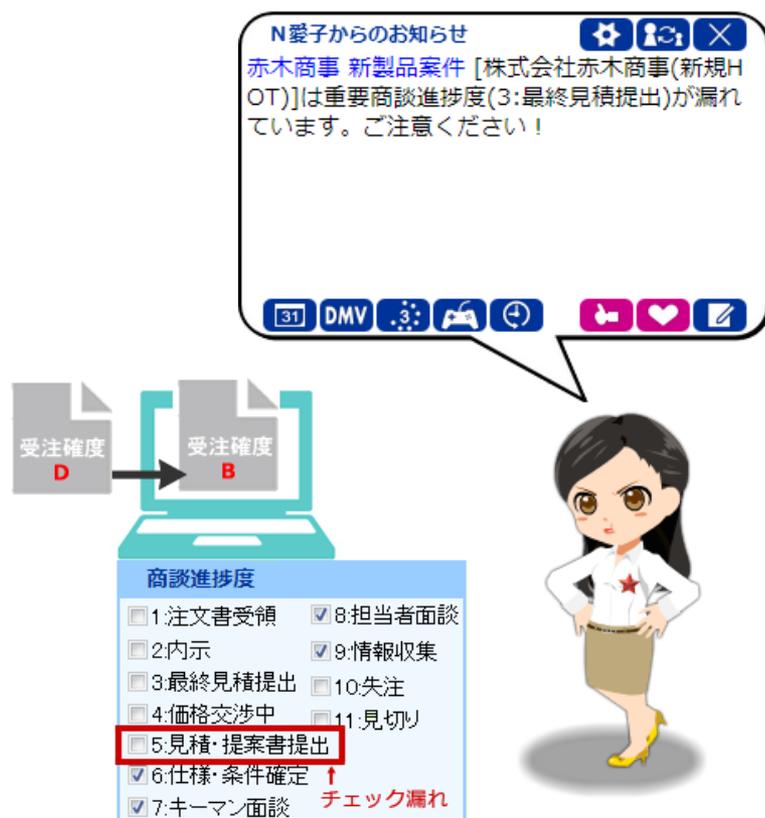
通知

- [申請完了]お見 ワーク 20XX年
- [申請完了]組立 ワーク 20XX年
- [申請却下]ノー ワーク 20XX年



## 案件進捗漏れ通知

案件の受注確度変更があった際に、自動的に案件の重要進捗度が漏れているかどうかを判定し、漏れていた場合はアシスタントがお知らせします。営業担当者の商談進捗力のアップを図ることができます。



**N 愛子からのお知らせ**   

赤木商事 新製品案件 [株式会社赤木商事(新規H OT)]は重要商談進捗度(3:最終見積提出)が漏れています。ご注意ください!

受注確度 **D** → 受注確度 **B**

**商談進捗度**

<input type="checkbox"/> 1:注文書受領	<input checked="" type="checkbox"/> 8:担当者面談
<input type="checkbox"/> 2:内示	<input checked="" type="checkbox"/> 9:情報収集
<input type="checkbox"/> 3:最終見積提出	<input type="checkbox"/> 10:失注
<input type="checkbox"/> 4:価格交渉中	<input type="checkbox"/> 11:見切り
<input checked="" type="checkbox"/> 5:見積・提案書提出	
<input checked="" type="checkbox"/> 6:仕様・条件確定	↑
<input checked="" type="checkbox"/> 7:キーマン面談	チェック漏れ

## 他者コンタクト通知

自分が担当する顧客に対して自分以外の社員が何らかのアプローチをしたり、情報を編集したりした場合にお知らせします。サポート部門等がクレーンや問い合わせの情報を登録するだけで、営業担当者に通知が届きますので、部門の壁を越えた顧客情報の共有化が図れます。こうしたことが、お客様からの信頼向上につながります。



**N 愛子からのお知らせ**   

三浦 咲さんによって株式会社赤木商事(新規HOT)の商談情報が新規登録されました。

▼ スマホアプリ「プッシュ通知」

SALES FORCE ASSISTANT

三浦 咲さんによって株式会社赤木商...

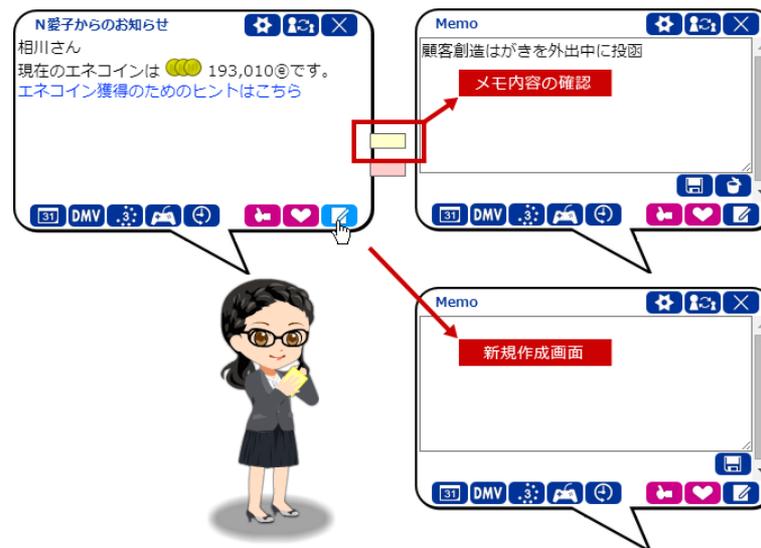
## 在席ステータス変更通知

〇〇さんに用事があるのに、あらら…外出中。。  
 そんな時に便利な機能です。グループウェア  
 『NI Collabo 360』の「行先伝言共有」との連  
 動で、在席ステータスが変更されるとアシスタ  
 ントが教えてくれます。



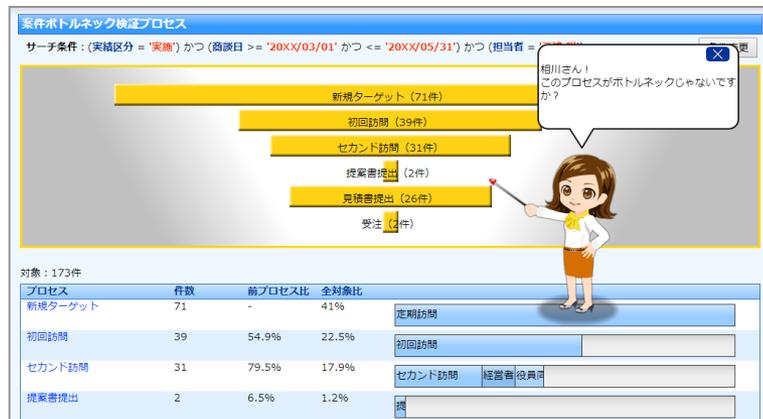
## スティッキーマモ

ちょっとしたメモをポストイットを貼るようにア  
 シスタントキャラクターの吹き出しに貼り付けて  
 おくことができるメモ機能です。ハッピーバース  
 デー/創立記念日/決算月お知らせからは顧客リス  
 トをそのままスティッキーマモに転記できます。



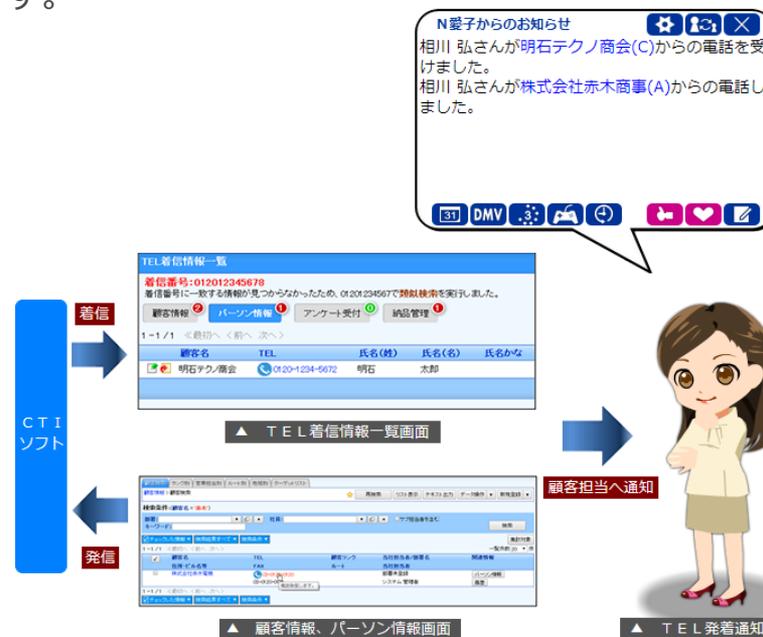
# ボトルネックサーチ

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プロセス上のどのステップにあるのかを探索して教えてくれます。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ういう対策をとるかをお考えください



# CTI連携

CTIソフトと連携し、着信相手の顧客やパーソン情報を表示したり、画面上からワンクリックで電話を発信したりできます。さらに、他の社員が自分の担当顧客と電話したことをアシスタントがお知らせしますので、外出・離席時に担当の顧客から電話があったことをすぐに把握できたり、同じ用件で電話してしまう事態を未然に防げたりします。



※CTI連携機能を利用するには、『Sales Force Assistant』および当社指定の連携CTIソフト（CTIコネクテル、BIZTEL）ならびに対応の電話交換機が必要です。

# 名刺AI-OCR(バスケット)

スマートフォンで撮影した名刺をAI-OCRで解析し、『Sales Force Assistant』への顧客・パーソン登録をアシストするアプリです。ホームページや法人番号DBからも内容を補完します。

※展示会やセミナーなどのイベントで獲得した大量の名刺を一気に読み込んで登録する場合には、「名刺Scan」機能を活用ください。



※バスケット機能を利用するには、『NI Collabo 360』および『バスケットオプション』が必要です。

# 名刺Scan

複合機やスキャナなどでスキャンした名刺データをNIコンサルティング指定の連携名刺管理ソフト※でOCR（文字認識）させることで、記載された社名、氏名、住所、メールアドレスなどを読み込み、顧客情報・パーソン情報として自動登録します。



※名刺Scan機能を利用するには、株式エヌジェーケー製の名刺管理ソフト『やさしく名刺ファイリングPRO v13.0以降』または株式会社アイネットの名刺管理クラウドサービス『名刺バンク2』が必要です。

# マッピングアシスト

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、ターゲットリストで指定した顧客情報を、スマホやタブレットの地図上にプロットしてお知らせするアプリです。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のお手伝いをします。また、ちょっとした空き時間を活用した近隣顧客への「ついで訪問」もアシストします。

# TOUCH!

『マッピングアシスト』を利用して、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、その顧客に対する商談情報を登録します。スマートウォッチにも対応しています。GPS機能で顧客住所と現在位置の整合性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。



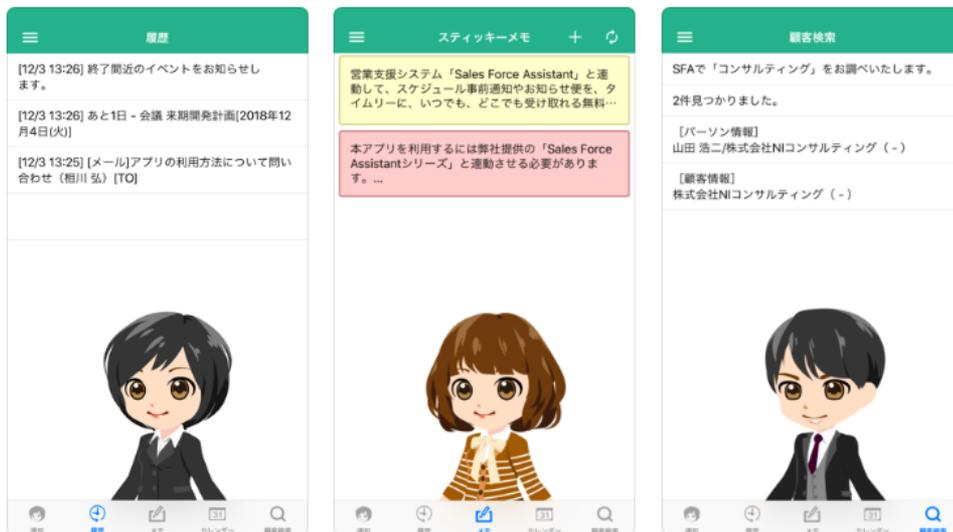
マッピングアシスト

各マーケットで無料提供



# お知らせ通知アプリ

スケジュール事前通知や情報PickUpをリアルタイムで受け取れます。新着メールや回覧板、DMVの新着コメントといった最新情報も取得できます。A顧客情報やパーソン情報を音声検索することも可能です。いつでも、どこでも、気軽に『Sales Force Assistant』を使えるスマホアプリです。



Sales Force Assistant

各マーケットで無料提供



# ゲーミフィケーション機能



キャンペーンダービー

キャンペーンなどの進捗状況が一目で分かるアシスタントのダービーです。設定された目標に向かってどこまで進んでいるかをアシスタントの位置で「見える化」します。



個人目標達成アシスト

個人で設定した目標に対する進捗管理をアシストし、状況をお知らせする機能です。目標達成のために必要な残アクションをお知らせします。



BINGO !

目標達成に向けた活動を「ビンゴゲーム」に見立て、チームで楽しみながら目標達成を目指します。マスには、参加者共通または個人単位で目標を設定します。



イベントカウントダウン

グループウェア『NI Collabo 360』の「スケジュール」との連動で、社内行事やイベント、目標達成期日などに向けて、残りの日数をカウントダウンしてお知らせします。



エネコイン貯金

商談情報や次回予定情報などを入力すると、エネコインが貯まり、アシスタントのエネルギーとして消費されます。また、スーツなどのアイテムを購入することができます。



キャラ設定・着せ替え

性別、髪形、服装など、アシスタントを自分好みにカスタマイズできます。しっかりエネコインを貯めて、自分の好みのアシスタントに仕立ててあげてください。



アシスタント育成

アシスタントにはそれぞれのアシスタントごとにレベルがあり、レベルが上がると秘書機能が拡充され、購入できるアイテムが増えていきます。

# キャンペーンダービー

キャンペーンなどの進捗状況が一目で分かるアシスタントのダービーです。設定された目標に向かってどこまで進んでいるかをアシスタントの位置で「見える化」します。各社員が競い合う様子を、アシスタントを使って楽しく表現することで、目標達成を手助けします。入賞者にはメダルが授与されます。



**N愛子からのお知らせ**

【キャンペーンダービー】商談件数ダービー  
このキャンペーンダービーは今日で13日目です。  
現在の実績値が変わっていません！大丈夫ですか？  
順位は1位です。





# 個人目標達成アシスト

自分で設定した目標に対しての進捗管理をアシストする機能です。目標達成のために必要な残アクションをお知らせします。グラフ表示することで自分で立てた目標に対する自らの頑張っていくのを視覚的に見られます。様々な個人目標を作成することができ、自分のレベルアップ、成長を実感できます。



# BINGO !

目標達成に向けた活動を「ビンゴゲーム」に見立て、チームで楽しみながら達成を目指します。各マスには参加者共通または個人単位で目標を設定します。さらに、参加者を応援しながら、BINGO ! 成立を予想するゲームもあります。2つのゲームで、直接的な活動を行なう社員だけでなく、それをサポートする間接的業務の担当者にも参加意識を持たせます。



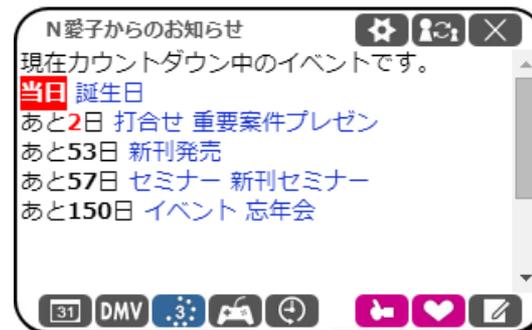
開催期間 2015年4月6日(月) ~ 2015年5月6日(水) 23:30 [開催中] - 終了まで 30日



No.	参加者	マス	対象	目標値	実績値	達成率	状態	達成日	一言コメント
1	佐野 真秀	No.1	懸賞情報	78件	---	---	---	---	ビンゴしたい。
2	棚川 弘	No.3	コメント	130コメント	---	---	---	---	1日、5コメント。
3	加賀谷 理代	No.22	懸賞情報	78件	---	---	---	---	頑張ります。
4	上野 浩二	No.7	懸賞情報	78件	---	---	---	---	絶対達成します！

# イベントカウントダウン

グループウェア『NI Collabo 360』の「スケジュール」との連動で、社内行事やイベント、目標達成期日などを登録しておく、その日に向けてカウントダウンを行って、残りの日数をお知らせします。



# エネコイン貯金

商談情報などを入力すると、エネコインが貯まり、スーツなどのアイテムを購入できます。何もしないと、アシスタントのエネルギーとして日々消費されます。営業担当者がSFAへ情報登録を行なうのは、アシスタントへの報告、情報共有に他なりません。このアシスタントへの働きかけが、アシスタントの活動エネルギーとなります。また、案件を受注するとボーナスエネコインが貯まったりすることで、ゲームの力を営業活動に取り込むゲーミフィケーションを推進します。

エネコイン付与表			
■登録：商談情報			
レイアウト	商談目的	商談成果	付与金額 (◎)
商談情報	新規開拓		500 ◎
商談情報	経営者同席		800 ◎
商談情報	定期訪問		100 ◎
予定を作成した場合			100 ◎
■登録：業務情報			
レイアウト	業務名		付与金額 (◎)
	その他		160 ◎
	会議		160 ◎
	伝票発行		160 ◎
	資料作成		100 ◎
予定を作成した場合			80 ◎



# キャラ設定・着せ替え

性別、顔、髪形、服装など、アシスタントを自分好みにカスタマイズできます。しっかりエネコインを貯めて、自分の好みのアシスタントに仕立ててあげてください。あなたの専属秘書のできあがりです。

**アシスタント着せ替えルーム**

名前 \* :

言語 :

顔 :








呼びかけ方 \* :

所持エネコイン :

5 ◎ 

アシスタントレベル :

次のレベル :

 髪型







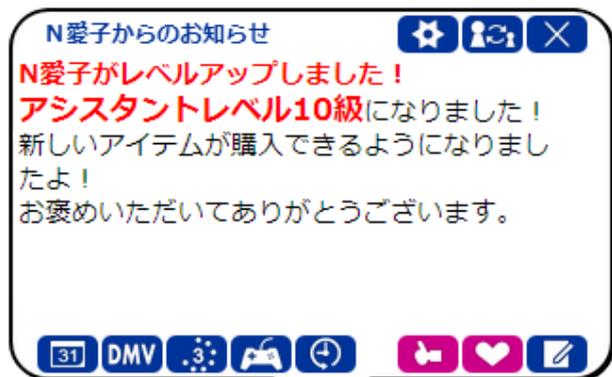






## アシスタント育成

アシスタントにはそれぞれのアシスタントごとにレベルがあり、初期値は「アシスタント見習い」となっています。レベルが上がると、購入できるアイテムの種類、待機している時のランダムな動きの種類、使用できる機能が増えていきます。自分のアシスタントをしっかりと育成して、サポート力をアップさせていきましょう。



# 『NI Collabo 360』連携

## SFAとグループウェアが完全連携

『NI Collabo 360』は、スケジュールや文書管理、メール、社内SNSなど社員間の情報共有やコミュニケーションを密にする「グループウェア基本機能」に加え、専用ソフトに負けないワークフローや経費精算、日程調整などの「業務改善機能」、さらにテレワーク時の就業管理や災害時の安否確認、グループ企業間連携といった独自の「経営支援機能」を一つに統合した経営改善型グループウェアです。これらが『Sales Force Assistant』と完全連携することで、業務効率を上げると同時に、顧客対応力を飛躍的に向上させます。



- |  |   |   |  |  |
|--|---|---|--|--|
|  ワークフロー           |  経費精算          |  交通費精算             |  スケジュール     |  支払管理     |
|  プロジェクト管理         |  UP!           |  InstaMTG          |  テレワーク      |  設備・備品予約  |
|  回覧板              |  文書共有管理        |  行先伝言共有            |  ウェブメール     |  共有メール    |
|  ナレッジ・コラボレーション    |  アクションリスト      |  テスト・アンケート         |  タイムカード     |  社員名簿     |
|  SFA連携          |  NI Calendar |  NI Collabo Now! |  UP! Wear |  コラボリンク |
|  NI Collabo SOS |  アドレス帳       |  マイブックマーク        |  横断検索     |  ポータル   |

## 『Sales Quote Assistant』連携

## 顧客・案件・商談・見積まで一元管理

見積支援システム『Sales Quote Assistant』は四則演算の設定が可能で、自由に見積フォーマットが作成できるWeb対応のフレキシブルな見積書作成システムですので、あらゆる業種、業態の企業様で、社内、社外を問わずご利用いただけます。

また、AI（人工知能）機能を搭載し、見積書作成時のミスを予防したり、商品登録のアシストをしたり、販売停止商品のチェックや価格間違いのチェックなども行い、まるで専属の秘書がいるかのように見積書作成業務を効率化し精度アップすることができます。

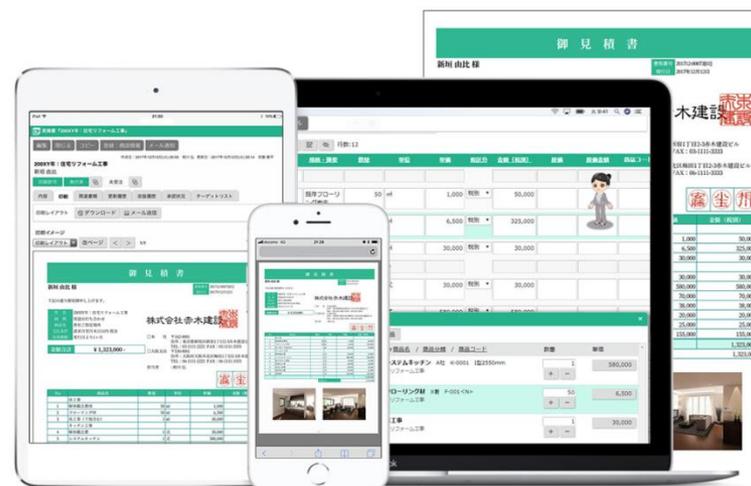
『Sales Force Assistant』の顧客情報や案件情報とリンクさせて見積書を作成・管理できますので、顧客毎や案件毎に商談履歴の中で見積書を確認できるので見積提出時のニュアンスも併せて共有できます。さらに、案件管理機能をご利用の場合は見積明細の内容をそのまま受注・売上見込データとして転送することも可能です。

## SFA連携

SFAと連携している場合、見積書の保存を行った際に、引き続き当該顧客（又は案件）の商談情報の入力を行うことができます。



商談情報の「面談者」には見積書の「顧客担当者名」項目に入力されたものが自動的にセットされ、案件情報の「金額・利益」には見積書の「金額」「利益」自動的に転記されます。



SalesQuoteAssistant

# 『Sales Billing Assistant』連携

## 請求書はペーパーレスにして郵送からWeb配信へ

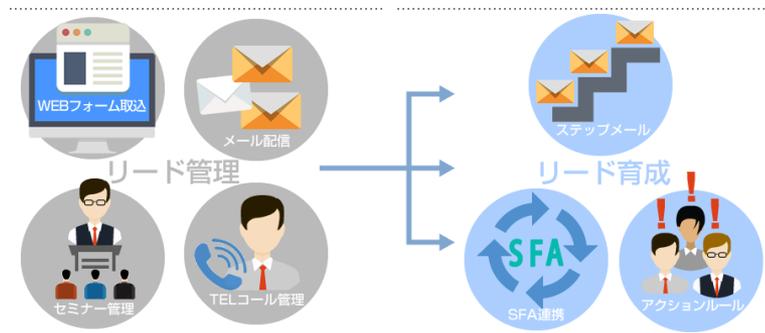
請求書発行支援システム『Sales Billing Assistant』は、請求書の発行・郵送をWeb配信に置き換え、劇的なコストダウンと業務効率アップを実現するクラウドサービスです。テレワーク、在宅勤務が当たり前になる時代において、紙に印刷・封入して郵送し、相手方では郵便受けから取り出し、封筒を開けて紙の請求書を取り出して処理するというアナログなやり取りは、コストや資源の無駄である以上に、顧客のテレワーク化を阻害する行為とも言えます。請求書を郵送からWeb配信に切り替えることで、業務コストの引き下げと顧客の業務改善を実現しましょう。

請求先を『Sales Force Assistant』の顧客情報とリンクさせて請求発行状況を管理できますので、しばらく請求発行のない請求先が可視化され、休眠客を掘り起こす営業アプローチにつながられます。



# 『Approach DAM』連携

『Approach DAM』は、顧客（引合客・見込客・休眠客）の情報を蓄積する「ダム」を作って営業活動に善循環と勢いを生み出す、見込客発掘・育成支援システムです。見込客を創出し、見込度・信頼度を高める最適なアクションを自動化することで見込客のダムを大きくし、セールスプロセスに確度の高いダムを引き渡す仕組みであり、各マーケティング活動の効果測定も実現する仕組みでもあります。「メール配信」「Webフォーム取込」「セミナー管理」「イベント管理」「TELコール管理」などのリード管理、および『リード育成』のための「ステップメール」「アクションルール」「SFA連携」などの機能で構成されます。案件化率、受注率などのマーケティング効果も見える化されますので、「マーケティングシナリオ」の仮説検証、PDCAにも有効です。



案件化率、受注率などの  
マーケティング効果も見える化



# 『MapScorer』連携

いつでもどこでも、経営指標を「見える化」

『MapScorer』は、『Sales Force Assistant』に登録される日々のアクティビティ情報をはじめとした、可視化経営システム（VMS）から収集される現場情報を自動集計し、様々な経営指標をパッと一目で見られる「コックピット」、可視化経営のフレームワークである「可視化マップ」「スコアカード」に表示。企業戦略の全社共有はもちろん、KGI（結果指標）、KPI（先行指標）の達成状況を一瞥でモニタリングできる可視化経営実現のための経営支援ツールです。レスポンスWebデザインを採用しているので、スマートフォンでもタブレットでも、画面サイズに最適化して表示されます。外出先からでも経営状況がひと目で把握できます。



# MapScorer



# 『nyoibox-如意箱』連携

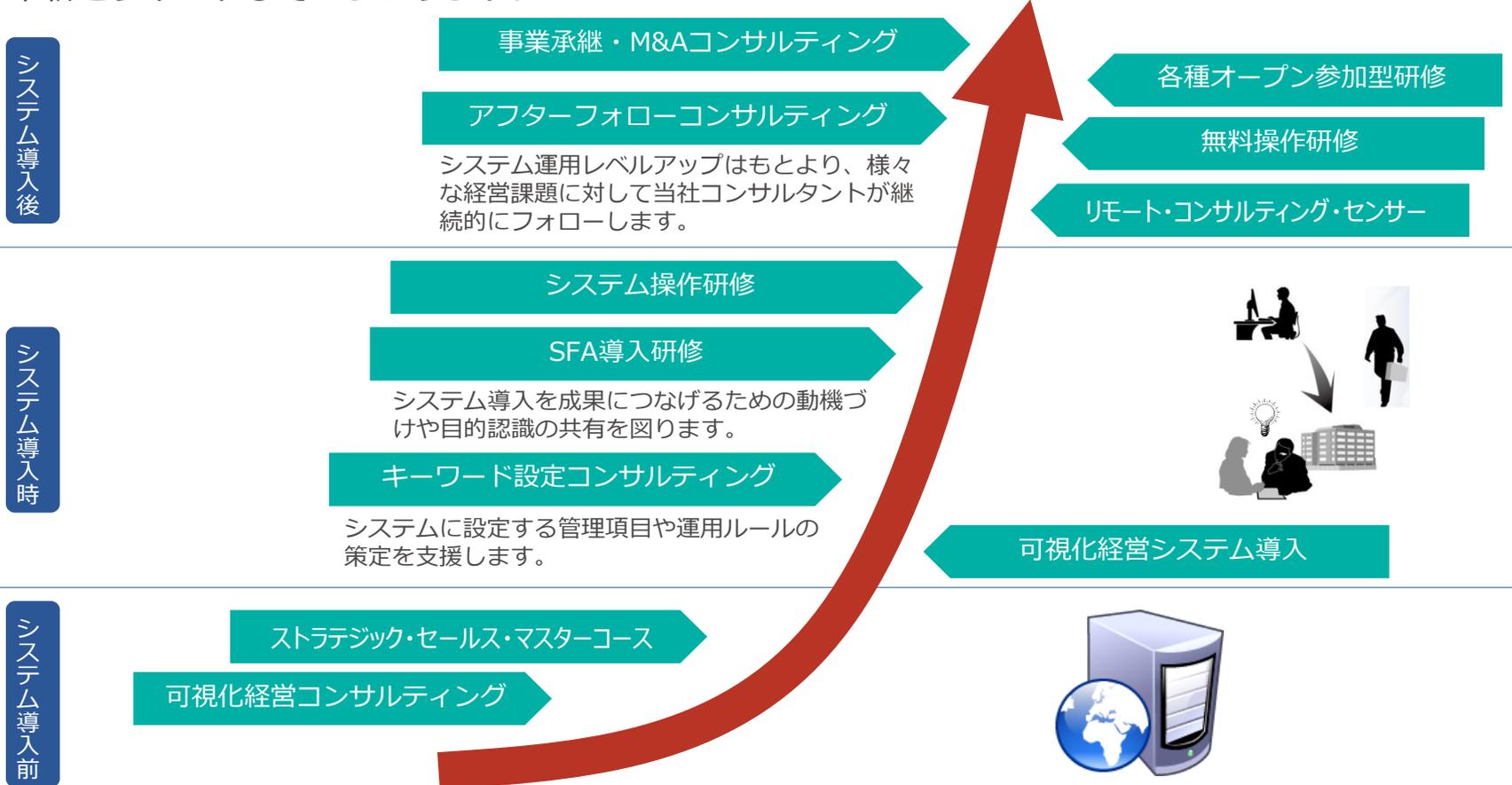
## 誰でも意のままに、ノーコードで作れる箱型データベース

『nyoibox（如意箱）』は、日々の業務に必要なアプリケーションを、情報システム担当者がいなくても、誰でも簡単に作ることができる、クラウド型ノーコードデータベースです。すでにある表計算などのシートをそのままクラウド上で共有したり、ドラッグ&ドロップで情報フォームを簡単に作成でき、データの登録・共有はもちろん、集計やグラフ化もマウス操作のみで簡単に行なえます。また、クラウドサービスなので、社外からのアクセスも容易に実現できます。スマホやタブレットなどのモバイル端末にも対応しており、時間や場所を問わず、いつでもどこでも効率よく業務が行なえる環境が整います。入力フォームの項目には、『Sales Force Assistant』の顧客情報や案件情報などを呼び出すマスター参照を設定できますので、顧客に係る業務アプリケーションも作成できます。



# コンサルティング・サポート

NIコンサルティングは単なるシステム導入にとどまらず、貴社の明るい未来の実現に向けたパートナーとして、導入時のコンサルティングや社員教育から、導入後のアフターフォローまでを一貫してご提供します。システムはあくまで戦略目標達成・経営体質強化のための道具ですので、その道具をいかに活用するか、また活用して何をを目指すのかを貴社と共有しながら、営業改革・業務改善・経営革新をサポートしてまいります。



# キーワード設定コンサルティング

## 概要

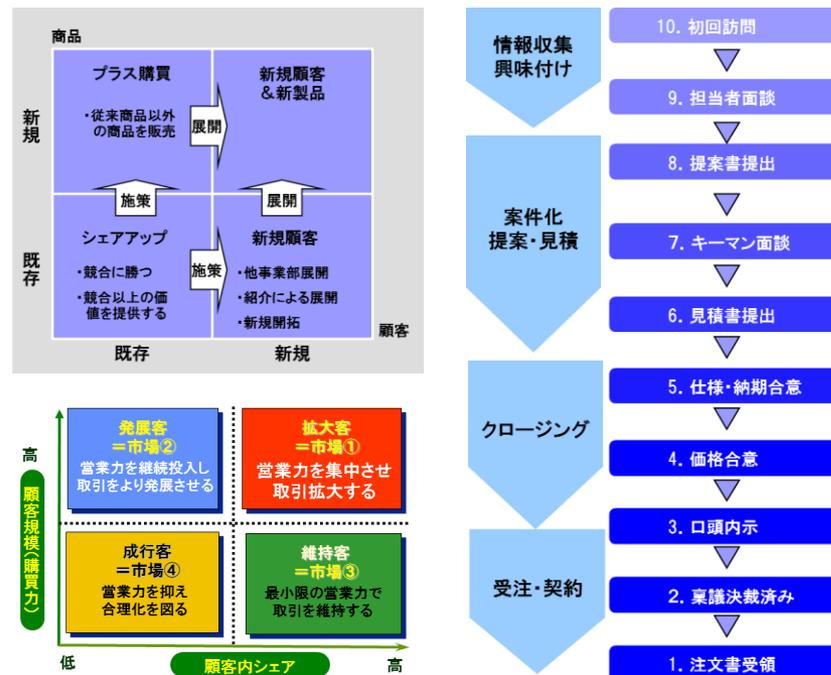
『Sales Force Assistant』では、営業プロセス等の管理項目を、キーワード選択項目として御社任意に設定できます。蓄積したデータを必要時にさまざまな切り口で分析するためには、導入時のキーワード項目の選定作業は非常に重要です。キーワード検討は、見方によっては単なる管理項目の検討ですが、営業活動そのものや営業マネジメントに関わるものであるので、情報活用による営業展開やそのモニタリング（仮説検証）のための指標づくり、全社営業体制構築のための組織分業等を意識した業務分析が必要となります。当社システムを経営者・マネージャー・現場担当者の業務支援や情報分析に活用し、戦略目標に結び付けるために、当社コンサルタントのアドバイスによるキーワード選定サポートを実施いたします。

## 実施内容

内容	概要
事前準備	打ち合わせ前に必要な管理帳票等を収集し、事前準備を行います。
運用検討ミーティング	手順書に従い運用ルールを検討し、キーワード（管理項目）に落とし込みます。
決定内容レビュー	運用ルール説明書のテンプレートを提供し、その決定内容をレビューします。

対象者：経営者、営業責任者、経営企画責任者etc.  
 時間：3時間×2～3回

▼あるべき営業活動、営業マネジメント、営業情報管理



# SFA導入研修

## 概要

営業支援システム（SFA）は営業改革、経営改革を実現するためのツールであるため、それを定着させ成果を生むには、実際に操作する営業マネージャーや営業担当者の正しい理解、目的認識の統一が必要です。

そこで、本研修では、集合教育によって、営業担当者やマネージャーの持つ「日報=報告書」「SFA=行動管理」というイメージを払拭し、「成果につながる営業支援ツール」という認識を共有して、真に成果を生み出すシステム活用方法を指導します。

同時に営業担当者には成果につながる日報の書き方を、マネージャーには日報を通じた部下指導のノウハウを学んで頂くことで、SFAの価値を高め、より高レベルでの活用を促します。

## プログラム

### ◆第一部「成果につながるSFA運用のポイント」（3.5時間）

- ・行動管理から売するための日報へ
- ・頑張れば売れる時代の終焉
- ・SFA導入は時代の必然である
- ・組織内の矛盾と摩擦は必然 他

※対象者：経営者、マネージャー、担当者（利用者全員）

### ◆第二部「SFA定着のポイント」（2時間）

～コメントのあり方と部下指導の方法～

- ・激励コメント、感謝コメント
- ・心的報酬とストローク
- ・強化理論による習慣化 他

※対象者：経営者、マネージャー（日報コメント入力者のみ）

頑張れば売れた時代

受注件数	10
訪問軒数	50
電話本数	200
リスト数	1000

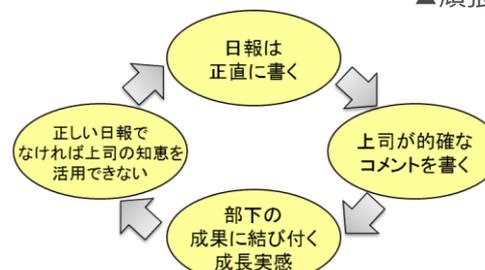


頑張るだけでは無理な時代

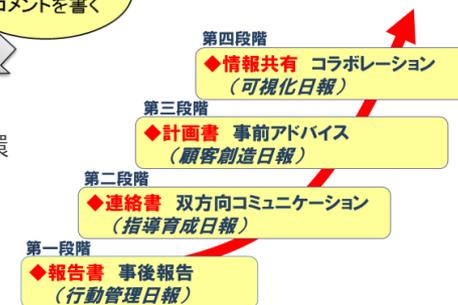
受注件数	10
訪問軒数	100
電話本数	2000
リスト数	10000

物理的に不可能

▲頑張れば売れる時代の終焉



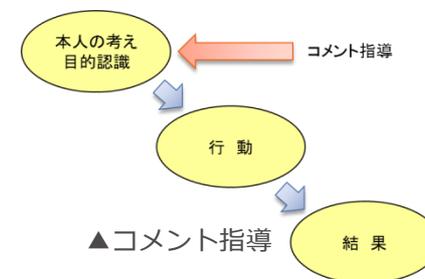
▲顧客創造日報の善循環



▲日報の成長過程



▲SFAの本質とは



▲コメント指導

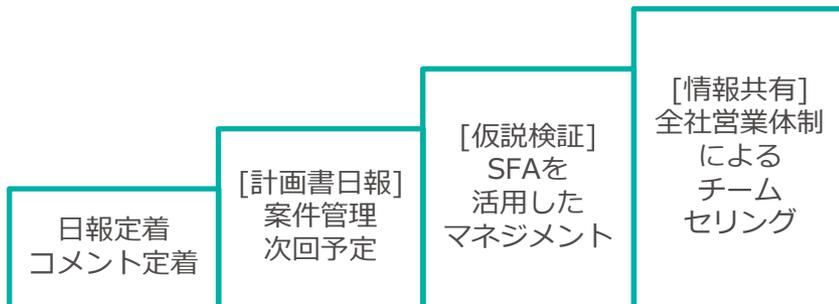
# アフターフォロープラス/フォローアップ研修

営業支援システム（SFA・CRM）は、省力化を目的とする基幹システムとは異なり、導入したからといって必ず効果が保証される仕組みではありません。現場の営業担当者が日々の日報を通じて顧客や案件の生情報を入力し、さらにその蓄積したデータを再利用して始めて効果が期待できる仕組みです。当社のアフターフォローサポートはご導入いただいた『Sales Force Assistant』の価値を高め、より高いレベルでの活用を促し、成果に結び付けていただくことを目的としています。貴社の運用状況を分析し、改善のポイントを顕在化し、具体的な解決策までご提示します。

## ●アフターフォロープラス

### 概要

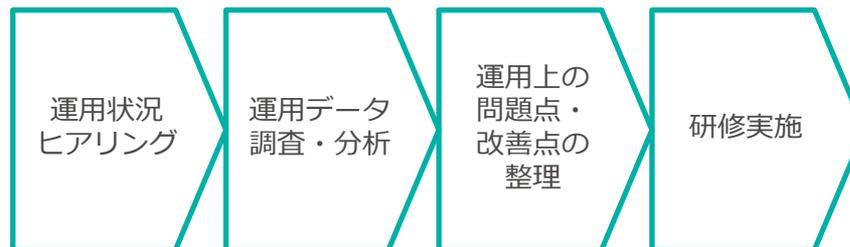
『Sales Force Assistant』運用開始後1年間で3回を目安に、当社コンサルタントと貴社プロジェクトチームでSFA運用定着に向けたレビューを行ない、戦略目標達成・業績アップに近づけていくコンサルティングサービスです。SFAは定着までに時間のかかる営業改革です。多くの企業様で年単位での取組みが必要となります。しかし社内だけでの運用では見直しが難しい点もあるのが事実です。そこで、当社コンサルタントが2ヶ月に1度を目安に訪問し、運用状況の改善方針決定のためのミーティングを実施します。社外の視点も取り入れることで、最終的にはマネジメント改善を自社でリードしていただけることを目的としています。



## ●フォローアップ研修

### 概要

『Sales Force Assistant』を組織に定着させることを目的に、運用開始の3～6ヶ月後を目安に実施する研修です。SFA導入研修でニュアンスとしてご理解いただいた営業支援システムの運用、活用ですが、実際にやってみると、細かいところで、自社としての有効活用のあり方、操作の方法など様々な疑問、問題が現れてくると思われます。また中には、当初の趣旨を忘れ、旧態依然の「報告書」としての日報運用レベルにとどまっていたり、適切なコメントが入らず営業担当者のモチベーションが低下しているということも考えられます。本研修では、これらの状況に対し、実際の運用データを調査した上で、運用上の問題点を整理し、改善指導を行ないます。



# ストラテジック・セールス・マスターコース

## 概要

12年連続ギネス認定「世界No.1セールスマン」の実践ノウハウと、最高・最強の戦略指南書「孫子の兵法」の知恵を、21世紀の「営業の見える化」手法で体系化した成功法則を習得する講義型研修。営業活動を諜報活動にシフトし、顧客のダムをつくることで、テクニックや精神論、パーソナリティやセンスに依存せず、誰でも、安定的に、高確率で、成果を生み出す仕組みを構築します。

## 狙い

営業に対する目的認識を「売ること」から「知ること」「諜報活動」に変革することで、個々人の営業力強化はもちろんのこと、SFAのキーワード（管理項目）の改善や、SFAに入力される情報の質の向上により、営業組織力強化を図ります。

## 効果

### 短期

- 日々の営業活動から無駄足が無くなる。
- 御用聞き営業を卒業し、提案力が上がる。
- 営業という仕事が楽しくなる。

### 長期

- 販売システムの構築で、安定的に売上が上がる。
- 顧客の判断基準が見える化され、先回りできる。
- 商品力やサービス力が高まり、ますます売れる。

## 必ず売れる22の成功法則

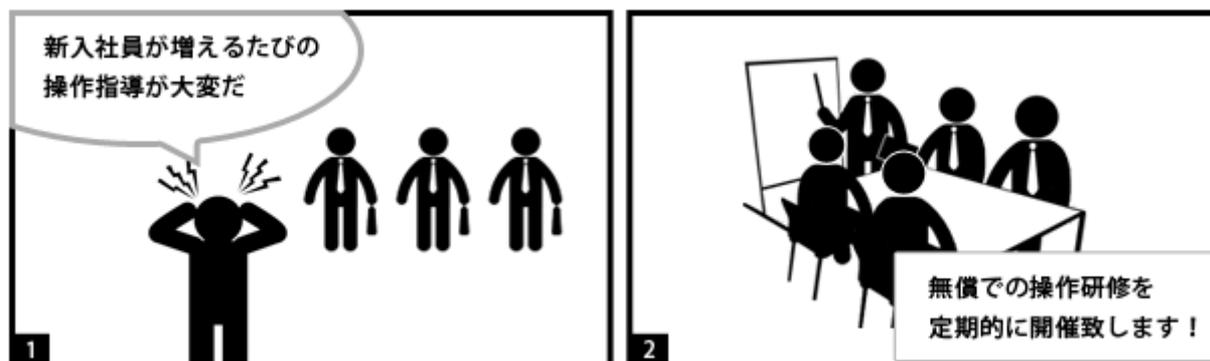
1. 顧客の視点に立って営業プロセスを構築する
2. 営業活動とは諜報活動である
3. 顧客をダムにして観覧車の席を埋め  
タイミングよく入れ替える
4. 彼を知り己を知る 顧客を知ることが営業の基本
5. 顧客の判断基準、購買基準を「見える化」せよ
6. 顧客の些細な情報を見逃さず  
微妙な変化を「見える化」せよ
7. 客が減る時代だからこそ新規開拓を怠ってはならない
8. 油断、慢心、怠慢を断ち切り為すべきことを為す
9. 受け身で客を待つのではなくこちらが客を動かす
10. 売るためのストーリーも描けないのに  
営業を進めてはならない
11. 顧客の考えを超える 常識に囚われてはならない
12. 売ればばいい、という営業ではいけない
13. 目の前の売上ばかりを追いかけてはならない
14. 営業風林火山を旗印にせよ
15. スピード スピード スピード
16. 人がやらないことをやれ 顧客創造葉書のすすめ
17. 高慢な言動は慎み、プロとして顧客に合わせる
18. 勝てるストーリーと勝つ準備ができてからクロージング
19. 成果につながらない行動は無駄である
20. 生産性を意識して動く
21. 必要な投資は行いそれ以上の成果を出す
22. 誠心誠意、気合と根性、神頼みからの脱却

「孫子の兵法とジョー・ジラードのセールスノウハウを、  
『見える化』しながら実践すれば、必ずや大きな成果を生み出す。私が保証する。」  
孫子兵法家 長尾 一洋

## 無料操作研修

札幌、仙台、東京、名古屋、金沢、大阪、広島、福岡の当社拠点で、無料の操作研修会を定期開催しています。システム運用開始後に入社された新入社員・中途社員、人事異動で新たに利用することとなった社員の方々に対して、システム操作の基本となる入力方法の指導をいたします。

※その他、経営者向け研修やマネージャー教育、新人育成などの各種オープン参加型研修も全国で定期開催しています。貴社の社員教育・組織開発にぜひ活用ください。



# リモート・コンサルティング・センサー

『Sales Force Assistant』には、その運用状況をモニタリングする「リモート・コンサルティング・センサー」(RCS)を標準搭載しています。システムから運用状況の悪化が読み取られると、当社に自動的に警報メールが届く仕組みです。通報を受けた当社はコンサルタントから連絡を入れて状況を確認し、必要に応じて運用改善のために訪問してアドバイスをするものです。せっかく導入しても現場の営業担当者が入力せず運用が頓挫することが少なくありません。当社は単にシステムを提供するのではなく、それを運用し活用することによって業務改善を提供するという立場に立ち、何らかの事情で運用がうまくいかないお客様を継続支援いたします。自覚症状が出て病院に駆け込む前に、企業ドクターであるコンサルタントが往診に出かけます。



# キャッシュバック・プログラム

## 御社との運命共同体として業績向上に向けて邁進します

私どもNIコンサルティングがご提供するの**は単なるソフトウェアではなく、業績向上や経営体質強化といった経営改革です。**従いまして、『Sales Force Assistant』ご導入後、「キーワード設定コンサルティング+SFA導入研修+アフターフォロープラスもしくはフォローアップ研修」または「SFA導入支援トータルサポート」を受診・受講いただいているにも関わらず、もし逆に売上が下がってしまった、ということになれば、**当社商品・サービスが不十分であったということであると認識いたします。**つきましては、**御社の年間売上が10%以上ダウンしたらお支払い済みのソフトウェア購入費用またはNIクラウドサービス月額利用料とコンサルティング・研修費用の30%、同様に30%以上ダウンした場合には50%を「現金」でお返しします。**

※キャッシュバック・プログラムの適用条件等の詳細は別途お問い合わせください。



## なぜ一律に売上アップを保証しないのか？

私どもは『Sales Force Assistant』をきちんと運用していただければ、必ず業績向上に寄与するという自信を持っておりますが、売上増のためには、当該企業の事業構造、商品力、人材、組織風土なども含めた総合的な対策が必要であり、『Sales Force Assistant』を導入したからと言ってそのまま売上増になるという単純なものではありません。従いまして、売上増を一律に保証することはできませんが、私どもが必要だと考える運用支援サポートや教育研修メニューを受講いただき、日報入力率を90%以上に保つなど、きちんと運用いただいたにもかかわらず、期待する成果を得られなかった場合は、少額ではありますがキャッシュバックさせていただいて、顧客企業様の業績回復に寄与したいと考えております。私どもは、御社とともに業績悪化のリスクを負って、御社との運命共同体として業績向上に向けて邁進してまいりたいと願っています。

# 製品価格(税別):クラウド

## ●クラウドサービス

○新規開設費 : 50,000円

○月額利用料 : Sales Force Assistant 顧客創造 ……1ユーザーあたり4,000円  
 Sales Force Assistant 顧客深耕 ……1ユーザーあたり3,500円  
 Sales Force Assistant 深耕創造 ……1ユーザーあたり4,500円  
 Sales Force Assistant 顧客創造R ……1ユーザーあたり4,000円  
 Sales Force Assistant 顧客深耕R ……1ユーザーあたり4,500円  
 Sales Force Assistant ABM ……1ユーザーあたり2,000円  
 ※顧客の声、 NI Collabo 360を無料でセット提供

○利用可能人数 : 1~2,000名

※ディスク容量 : 5GB×ユーザー数

※データ保全 : 複数データセンター内の複数サーバーへのデータの自動複製  
 日次バックアップ (7世代)、日次バックアップの自動複製

※セキュリティ : SSL、DDoS対策、ファイアウォール、Webアプリケーションファイアウォール、不正侵入防御、サーバー挙動監視、不正プログラム対策、Webレピュテーション

# 製品価格(税別):ライセンス購入①

## ●ユーザーライセンスパッケージ

### ○Sales Force Assistant 顧客創造

ユーザー数	5	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	300,000	600,000	1,100,000	1,600,000	2,500,000	3,800,000	4,500,000	6,400,000	8,000,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000	
価格	11,500,000	18,000,000	27,500,000	33,500,000	48,000,000	61,000,000	75,000,000	88,000,000	

### ○Sales Force Assistant 顧客深耕

ユーザー数	5	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	200,000	400,000	760,000	1,110,000	1,800,000	2,800,000	3,400,000	4,800,000	6,000,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000	
価格	8,700,000	14,000,000	21,400,000	26,000,000	37,000,000	47,500,000	58,000,000	68,500,000	

### ○Sales Force Assistant 深耕創造

ユーザー数	5	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	325,000	650,000	1,220,000	1,740,000	2,750,000	4,160,000	5,000,000	7,050,000	8,800,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000	
価格	12,600,000	20,000,000	30,500,000	37,200,000	53,000,000	67,500,000	83,000,000	97,500,000	

# 製品価格(税別):ライセンス購入②

## ●ユーザーライセンスパッケージ

### ○Sales Force Assistant 顧客創造R

ユーザー数	5	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	300,000	600,000	1,100,000	1,600,000	2,500,000	3,800,000	4,500,000	6,400,000	8,000,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000	
価格	11,500,000	18,000,000	27,500,000	33,500,000	48,000,000	61,000,000	75,000,000	88,000,000	

### ○Sales Force Assistant 顧客深耕R

ユーザー数	5	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	325,000	650,000	1,220,000	1,740,000	2,750,000	4,160,000	5,000,000	7,050,000	8,800,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000	
価格	12,600,000	20,000,000	30,500,000	37,200,000	53,000,000	67,500,000	83,000,000	97,500,000	

### ○Sales Force Assistant ABM

ユーザー数	5	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	150,000	300,000	600,000	890,000	1,450,000	2,250,000	2,700,000	3,850,000	4,800,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000	
価格	7,000,000	11,000,000	17,000,000	21,000,000	29,500,000	38,000,000	46,500,000	55,000,000	

# 製品価格(税別):ライセンス購入③

## ●パッケージ製品年間保守

○WEBSFA年間保守 初年度 (ヘルプデスクサポート、バージョンアッププログラム提供 ※次年度以降半額)

ユーザー数	5	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	300,000	300,000	300,000	300,000	400,000	600,000	700,000	1,000,000	1,200,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000	
価格	1,400,000	1,800,000	2,490,000	3,000,000	4,200,000	5,100,000	6,000,000	6,900,000	

○SFA-ABM年間保守 初年度 (ヘルプデスクサポート、バージョンアッププログラム提供 ※次年度以降半額)

ユーザー数	5	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	160,000	240,000	300,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000	
価格	400,000	600,000	888,000	1,020,000	1,350,000	1,560,000	1,770,000	1,980,000	

# 会社概要

商号：株式会社NIコンサルティング (NI Consulting Co.,Ltd.)

代表者：長尾一洋 (ながお かずひろ)

設立：1991年3月

資本金：2億1000万円

事業内容：経営コンサルティング  
 経営支援システム開発・販売  
 教育研修  
 M&A・事業承継支援

所在地：本社/東京都港区港南2-16-1 品川イーストワンタワー19F

Tel 03-5781-5525 Fax 03-5781-5526

札幌・仙台・金沢・名古屋・大阪・広島・福岡

社員数：75人

URL：<http://www.ni-consul.co.jp>

主要株主：長尾一洋、三菱UFJキャピタル、従業員持株会

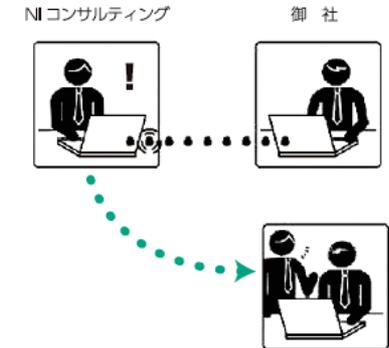
役員：代表取締役 長尾一洋 (中小企業診断士)

取締役副社長 本道純一 (中小企業診断士)

常務取締役 東海林一正 (中小企業診断士)

監査役 大西俊太 (中小企業診断士、(株)ベンチャーパートナーズ 代表取締役)

イメージキャラクター：橋本環奈 (女優)





# コンサルティング・パッケージ誕生秘話①

私がかつて一般的なコンサルティング会社に勤めていた頃、一番の悩みはコンサルティング料金の設定でした。多くの企業では、**コンサルティングのニーズがあってもコンサルタントに支払う料金がなくて頼めないという現実がありました。**私もまだ駆け出しでしたし、そんなに高い料金設定をしていたわけではありませんが、「頼みたいけど無理だ」と言われ、経営に困った企業を救って元気にするという使命感が空回りしてガッカリしたものです。

そこである時、勤めていた会社の上司に「コンサルティング料金を安くしたい」と申し出たのですが、「それなら君の給料を下げろ」と言われました。むしろ私は給料を上げて欲しいと思っていたので、話になりません。給料は上げて欲しいのにコンサルティング料金を引き下げるといってはあり得ない相談だったので、若気の至りです。

そもそも、**コンサルタントは、一日24時間、一年365日という限られたリソースを切り売りするビジネスですので、どうしても時間単価が高くなってしまいます。**私がそれなりの給料をとろうと思えば、それ相応のコンサルティング料金をもらわなければなりません。一方でクライアント企業様の側では、なるべく安くコンサルティングを受けたいと考えます。当然のことです。月に一度か二度やってきて、数十万円の料金（社員さんの給与1ヶ月分ほどの額）を要求するわけですから。しかし私の方も安易に値下げはできません。事前準備の工数などもありますし、相場的にも良心的にやっていたつもりです。

何年かコンサルタントとして仕事をしていると、さらにまた考えざるを得なくなりました。たとえば月に30万円の料金をいただくと、年間で360万円。それが3年続くと1080万円。5年だと1800万円です。

おかげさまでお付き合いしていた企業にはだいたい継続して契約していただいていたので**累積のコンサルティング料金はどんどん増えていきます。果たして、それだけの価値を生み出しているのだろうか？と自分でも考えざるを得ません。**契約は継続していただいているわけですから、決してコンサルティングの質が悪かったとは思いません。月々30万円というのも大手コンサルティング会社あたりと比べれば安い設定ですし、自分の限られたリソースを考えればこれくらいはいただかないとお手伝いできません。

なんとかこの問題を解決できないだろうかと悩んでいた時期に並行して進んでいたのがパソコンの普及です。そんなある日、「**コンサルティングの内容をシステム化してパッケージングすればいいんだ！**」と気付いたのです。

個別企業には個別の事情や業界の違いなどもありますが、マネジメントの基本はそんなに変わりません。戦略を構想し、経営計画を立て、それを日々の活動、業務に落とし込んで実行し、それを評価し処遇につなげることで組織を動かしていきます。**多くの企業が共通する部分を予めシステム化しておけば、コンサルティング料金も要りませんし、システム化の費用も省くことができます。**

コンサルタントはあるべき姿を提示したり、指導したりはしますが、それを実行するためにはシステムが必須になるはずだと考えたのです。「**コンサルティング料金を安くしつつ実効性のある経営支援を行うにはコンサルティングのパッケージ化（コンサルティング・パッケージと名付けました）が有効だ！**」と確信して、勤めていた会社の社長に直訴しましたが、「**コンサルタントは現場に行って生々しく指導しなければならない**」という古い考えを覆すことはできませんでした。

(次頁へ)

## コンサルティング・パッケージ誕生秘話②

1990年のことですから、それも仕方ないことだったのでしょう。しかし現場で、生々しく指導する価値は私も認めますが、それは高いコンサルティング料金をいただくことになり、多くの困っている企業を救うことができません。それで**1991年の3月に自らコンサルティング会社を興したのです**。（これも若気の至りでした・・・）

当時はまだインターネットもなかった頃ですから、パソコン通信を立ち上げてメールや掲示板の仕組みを提供したり、パソコンで動く人事評価のシステムを作ったりしていたのですが、思い描いたような「コンサルティング・パッケージ」を作ることはできず、結局従来型のコンサルティングを続けていたのです。

流れが変わってきたのは、**インターネットが登場した頃から**です。1994年、1995年あたりから**パソコンの普及**も加速し始め、クライアント企業の理解を得やすくなってきました。あるクライアント企業で、それまで紙の日報を使って情報共有していたのをシステム化したいという依頼を受け、**営業管理、店舗管理、クレーム管理、購買管理を実現する仕組みを開発したのが、今の『Sales Force Assistant』の原型**です。それを元にしてパッケージ化を進め、**1998年の4月に「コンサルティング・パッケージ」の第一号「顧客創造日報 Ver.1.0」を発売**しました。

かつて、毎月営業会議に出席し、何年もかけて指導してきた、営業マン管理、顧客情報管理、受注先行管理、クレーム共有などを一気に実現するツールができ上がったのです。**何度もコンサルタントが訪問して指導しなくても、わざわざシステム開発費を投じなくても、経営管理レベルを上げることができる**。そしてシステムだけでは解決できない部分については、生身のコンサルタントが対応して個別にご相談に乗る。

これによってトータルコストを大幅に引き下げることができずし、実現スピードが格段に早くなりました。イメージ的には、**3年から5年かけて、1~2千万のコンサルティング料を払い、さらにシステム開発に5~6百万かけていたものが、数十万から数百万のコスト、3ヶ月ほどの期間でできるようになった**感じです。

今では、コンサルティング・パッケージは「**可視化経営システム**」として機能拡充し、企業経営を支えるインフラとして**1万社超の企業様に導入**いただけるところまで来ました。さらに**RCS（リモート・コンサルティング・センサー）機能**により、運用状況の悪化がコンサルティング・パッケージから読み取られると、自動的に警報メールが届く仕組みを実現しておりますので、自覚症状が出て病院に駆け込む前に、企業ドクターである私たちが往診に出かけることが可能になっています。

**定期的に訪問するのではなく、必要な時にだけ急行するという仕組みにしたことで、一番コストが高いコンサルタントの人件費負担を引き下げ、トータルコストを抑えることができています**。生身のコンサルタントはコピー（複製・分身の術）できませんが、システムはコピーしても品質劣化がありません。**より多くのクライアント企業に導入していただくことで、より安くご提供できることになるのです**。ネット配信（クラウド化）すれば、デリバリーコストもゼロに近づきますから、今後さらに、ローコストでご提供できるようになるはずですよ。

私たちNIコンサルティングは、経営コンサルティング会社ですが、コンサルタント派遣業ではなく、**業績アップ実現業、経営レベル向上支援業**として、システムと生身のコンサルタントの融合で、より実効性のあるサービスを、よりローコストに、よりスピーディーにご提供してまいります。

株式会社NIコンサルティング 代表取締役 長尾 一洋



[www.ni-consul.co.jp](http://www.ni-consul.co.jp)

コンサルティングの新しいカタチ

**NI Consulting**

