

いますぐできる！

営業力強化の決定版 **iStrategyCRM** クイックガイド

for iStrategyCRM 4.x

株式会社 Bradnine Consulting

<http://www.bradnine.co.jp/>

目次

第1章	3	iStrategyCRM でできること
	3	売れる営業組織の構築
	4	営業クオリティの向上
	5	マネージャーも社長も現場が見える
	6	新規開拓から顧客深耕まで
第2章	7	営業担当者
	7	新規開拓アプローチ
	9	ルートセールス（個別訪問）
	11	商談案件
	14	活動報告
	15	顧客サポート
	16	ナレッジベース
	17	業界研究&情報収集
第3章	18	営業マネージャー
	18	営業活動（日報）へのフォロー&指示
	19	打ち合わせ・営業戦略会議
第4章	21	経営者
	21	リアルタイム売上情報
	22	営業活動へのフォロー
第5章	23	iStrategyCRM ダウンロード

1. iStrategyCRM ができること

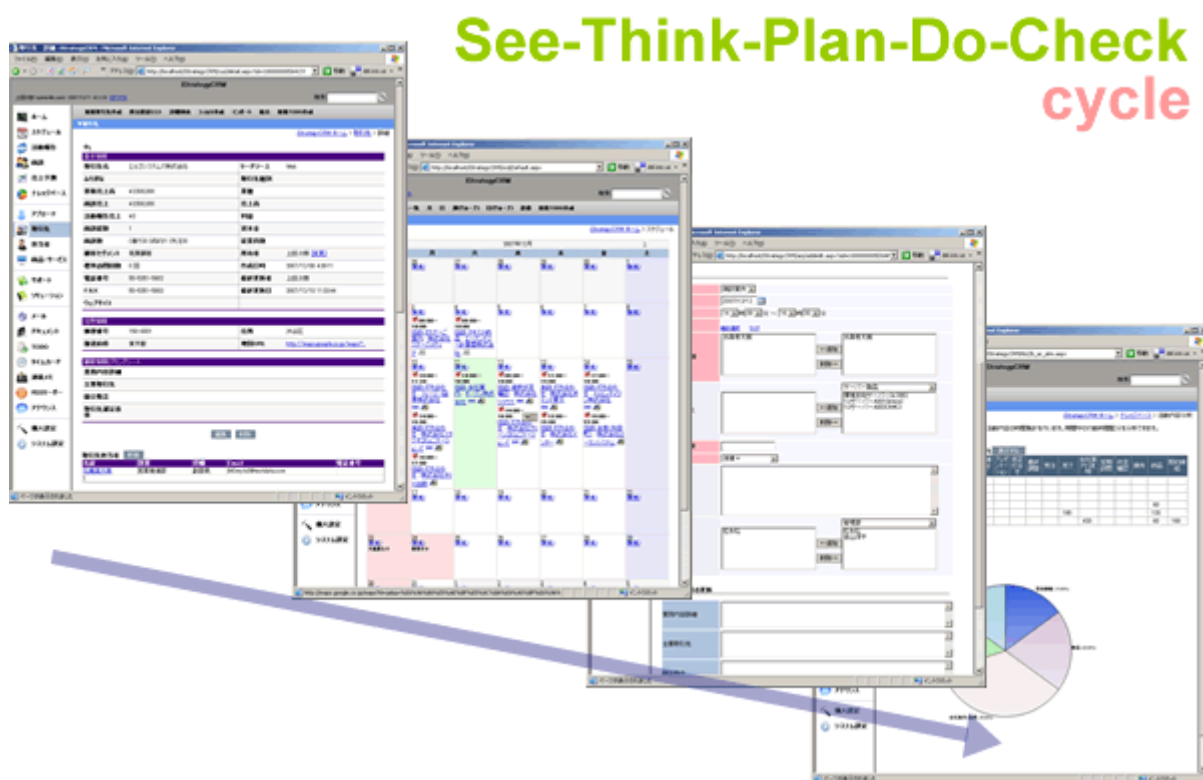
売れる営業を徹底的に追求したSFA&CRM —— iStrategyCRM は、営業力を組織的に強化することを目的としたSFA&CRMシステムです。従来の業務システムにみられた情報共有や効率化等の機能をさらに進化させ、売上を向上させる方法論を中心としたシステムによってお客様の企業成長を実現します。また、セルフカスタマイズ機能（お客様自身で記録項目をいつでも変更可能）によって、システムコンサルタントによる導入カスタマイズやトレーニング等の必要がないため、導入しやすく使いやすいソリューションです。

1-1. 売れる営業組織の構築

営業において最も大切な原則は、『See Think Plan Do Check』のサイクルです。つまり、

See	現状分析（顧客環境、商材の特徴、競合動向）
Think	営業戦略
Plan	計画（行動計画、訪問計画）
Do	実行（訪問、商談）
Check	検証（売上・行動・顧客分析）

といったポイントをおさえて「考える営業」を行うことが、営業力強化のキーファクターとなります。iStrategyCRM は、顧客情報管理やスケジュール管理はもちろんのこと、日常的に使いやすい活動報告やナレッジベース分析機能によって現場の営業活動を強力にサポートします。



1-2. 営業クオリティの向上

顧客情報、商談情報などの共有による「自社営業ノウハウの蓄積」はもちろんのこと、活動報告では一人一人の営業マンの活動に対して上司や幅広い経験を持つ営業マンからのフォローコメントを付けることができ、日常的な指導やチェックによるクオリティ向上が可能です。

さらに、営業全体の底上げを可能にする仕組みとして、進捗状況（営業マンの活動内容）や顧客情報ヒアリングシート・提案内容ヒアリングシートなどを業務に合わせて自由にカスタマイズできます。これにより、独自の「成功法則」を試行錯誤しながら探しだし、全ての営業マンにおいて実行するといったことが可能になります。個人の営業スキルに大きく左右されることなく、営業マンの成長を促し、組織としての底上げを行うといった営業戦略をとることができます。

進捗状況

進捗状況: ニーズ把握
 ニーズレベル: 高い(必須課題)

進捗状況

取引先項目の更新

業務内容詳細: 気候観測用システムの開発とサービス提供を行う企業。
 主要取引先: 官公庁、海運業
 競合懸念: 情報の精度を向上させること。他社は海外企業との提供で、莫大な開発コストを都合している。
 取引先選定基準: フォード、低コスト、長年サポート

顧客情報ヒアリングシート

商談項目の更新

総合ステータス: B
 解決すべき課題: 排熱量と設置スペース。移転先のサーバールームに合わせた提案を行って欲しいとのこと。
 優先項目: ベネフィット
 保証条件: 排熱量90%以上削減(従来比)、ラックサーバ、長期保守契約
 予算(目安): 3,000,000円程度予算

提案内容ヒアリングシート

カスタマイズ可能

商品・サービス 環境志向サーバ-GI2052

ニーズレベル 高い(必須課題) **上司やマネージャーによるフォロー**

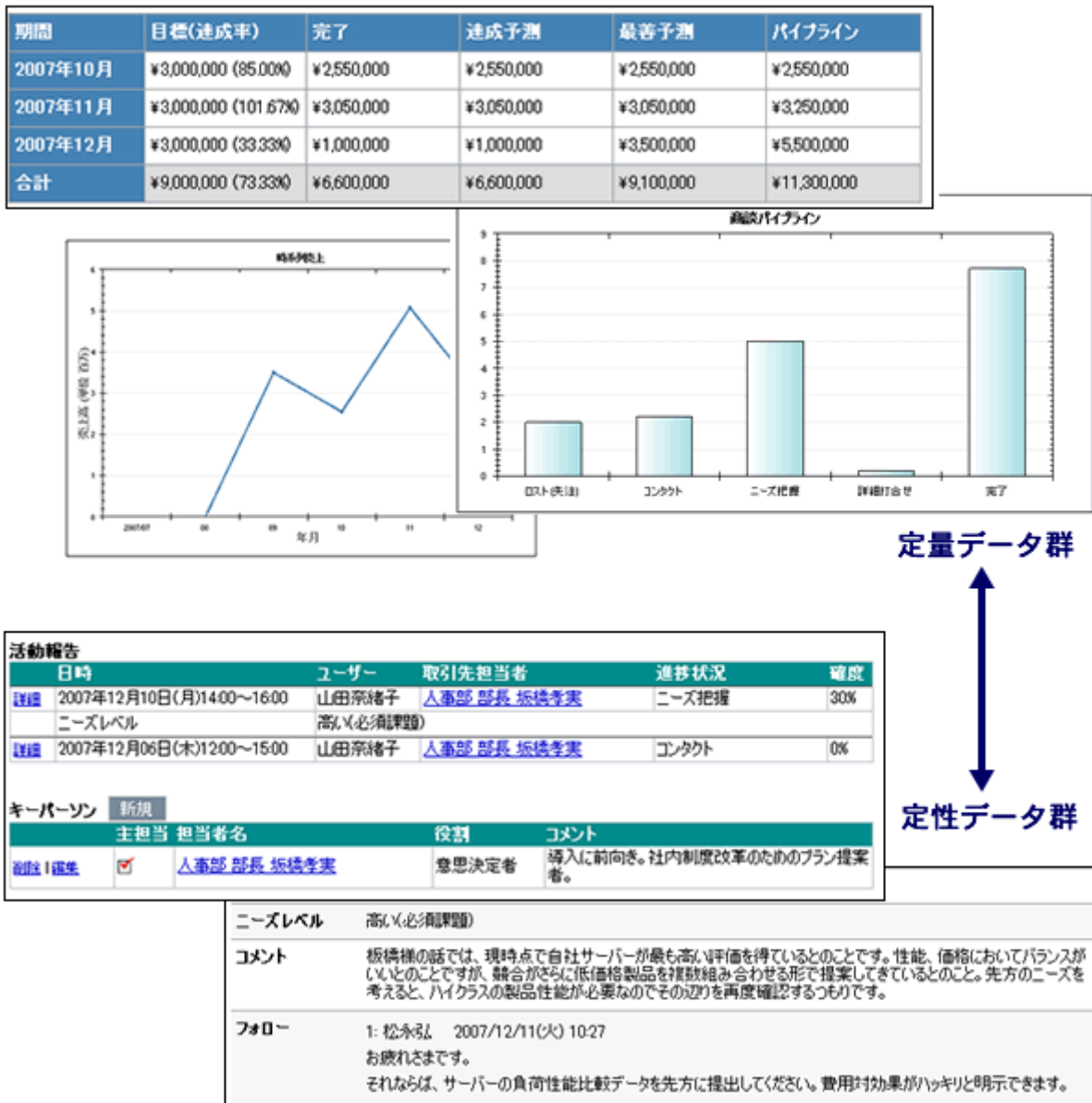
コメント 板橋様の話では、現時点で自社サーバが最も高い評価を得ているとのこと。性能、価格においてバランスが良いとのことですが、競合がさらに低価格製品を複数組み合わせる形で提案してきているとのこと。先方のニーズを考えると、ハイクラスの製品性能が必要なのでその辺りを再度確認するつもりです。

フォロー 1: 松永弘 2007/12/11(火) 10:27 副陸
 お待ちしております。
 それならば、サーバの負荷性能比較データを先方に提出していただき、費用対効果がハッキリと明示できます。

1-3. マネージャーも社長も現場が見える

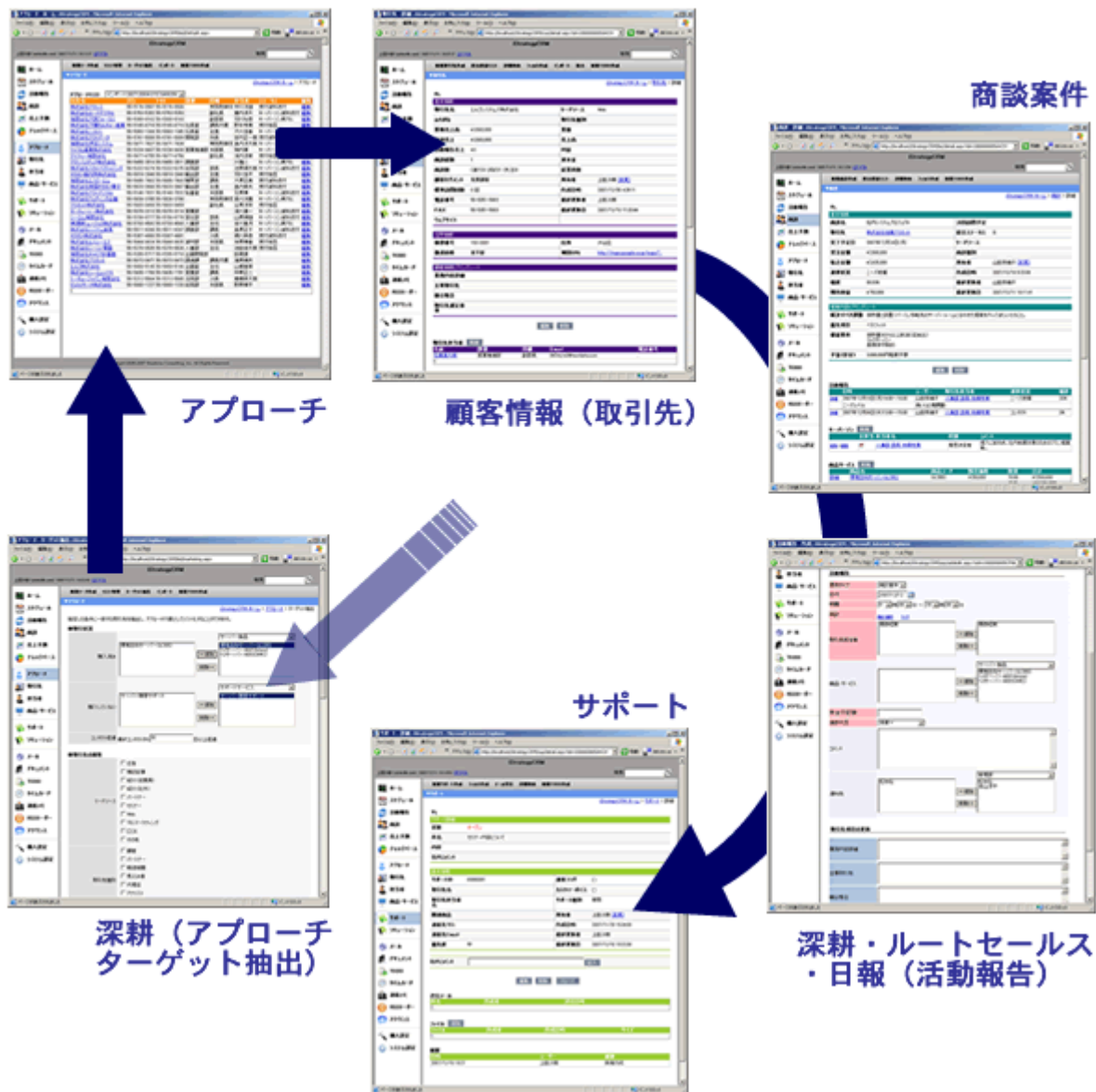
どのような商談案件があるのか、今月の売上見込みはどのくらいか、顧客とのコンタクト履歴など社内の営業活動がリアルタイムで把握できるので、「営業の可視化・見える化」が可能となります。

時系列売上、活動に費やした回数や時間数などの定量的な分析とともに、商談を成約に導くポイントを部内で検討するための商談受注確度一覧（ヨミ表）や商談キーパーソンの姿勢、営業担当のコメントなど定性的な記録を参照するといった両側面から把握。iStrategyCRMでは、客観的数値で大きな流れをつかみ、顧客とのやりとりで細かな動きをつかむ、モレのない可視化ができます。



1-4. 新規開拓から顧客深耕まで

iStrategyCRM は、新規開拓から顧客深耕まで営業活動をトータルに支援します。「効率的にアプローチをかけてキーパーソンを訪問する、定期的に訪問を行いルートセールスや商談案件へと発展させる、商談を成約に導く。良好な関係を築き、購買余力や追加提案の余地を作る。さらには、保守・サポート対応を管理する。」といった、顧客を中心とした営業活動によって競合企業にはマネできない強い営業組織を構築することが出来ます。



アプローチ作業は、リストの見込み客に対して製品やサービスの案内を行って、キーパーソンのアポイントを取り付けることが目的です。一件ずつ電話を掛ける、DMを郵送するなどの方法が考えられます。順次アプローチを行い、「受付資料送付」「キーパーソン再TEL」「アポイント獲得」などのようにステータスを更新していきます。(ステータスはシステム設定でカスタマイズできます。)

リストの「編集」をクリックすると、同画面内に情報を更新するパネルが表示されるので、アプローチ対象企業の数が多い場合でもスムーズに作業が可能です。(企業名をクリックすると、住所や従業員数など全ての属性情報の更新が可能です。)



アポイントを獲得したら (相手が自社の製品・サービスに興味を示したら)、取引先に変換します。自動的に取引先データが作成され、変換後はこの取引先に対してスケジュールを立てて訪問し、詳細なニーズ調査や売り込みを行うこととなります。



2-2. ルートセールス（個別訪問）

ルートセールスや、商談にまで発展していない挨拶等の顧客訪問（コンタクト）を iStrategyCRM では「個別訪問」と呼んでいます。個別訪問では、顧客のニーズや現状の調査と理解を行う事が重要となります。

まず、日時、件名や取引先を入力して「スケジュール」を作成します。



月別スケジュール画面では、取引先への地図や活動報告を記入するためのリンク、また既に入力した活動報告へのリンクなどが表示されます。

	<input checked="" type="checkbox"/> 09:00-10:00 往訪 セミナーご案内: 株式会社ステージメディア 	<input checked="" type="checkbox"/> 09:00-10:00 往訪 テキスト納品: エーアンドエー計量器株式会社 	<p style="color: red;">記入済み活動報告</p>	<p style="color: red;">地図リンク</p>		
(規)	<input checked="" type="checkbox"/> 10:00-11:30 往訪 打ち合わせ: ファイジー証券株式会社 <input checked="" type="checkbox"/> 14:00-15:00 来訪 打ち合わせ: 株式会社スタジオコミュニケーションズ <input checked="" type="checkbox"/> 16:00-	<input checked="" type="checkbox"/> 14:00-16:00 往訪 会社案内: オープン株式会社 <p style="color: red;">活動報告リンク</p>	<input checked="" type="checkbox"/> 09:00-10:00 往訪 進捗状況確認: 株式会社シリウス <input checked="" type="checkbox"/> 14:00-16:00 往訪 打ち合わせ: 株式会社クリエイティブコミュニケーションズ 	<input checked="" type="checkbox"/> 11:00-12:00 来訪 打ち合わせ: 株式会社ポインタ電子 <input checked="" type="checkbox"/> 13:00-15:00 往訪 打ち合わせ: 株式会社インター 	<input checked="" type="checkbox"/> 17:00-18:00 往訪 打ち合わせ: トゥインティワン株式会社 <input checked="" type="checkbox"/> 19:00-22:00 往訪 会食(永田町): 株式会社ロランシステム 	15 (新規)

実際に訪問（往訪・来訪）を行ったら、そのコンタクト内容を「活動報告」に記入します。

活動報告

業務タイプ [個別訪問] 業務タイプ「個別訪問」を選択

日付 2007/12/03

時間 9:00 ~ 11:00

取引先担当者 野原善実

商品・サービス サーバー製品 (サンプル)ANNON社コード機 活動内容 (カスタマイズ可能)

受注(予定)額 0

活動内容 [会社案内・説明]

コメント お客様の詳細な業務内容や懸念事項をお伺いしました。次回は、課題となっている競争力強化をサポートできるような教育事業、社内サーバーのご案内を行う予定です。 コメント

通知先 松本社 管理部 通知先 (上司などを設定)

取引先項目の更新

業務内容 精密機器に使用する部品の輸出入業務。製品基盤やシリコンウェハなど。 顧客情報ヒアリングシート (カスタマイズ可能)

懸念懸念 台湾、中国メーカーによる低価格部品が主流になり、市場規模の縮小が懸念される。高度な製品の設計が必須課題。

保存 キャンセル

日時や取引先などはスケジュールから引き継がれます。活動で紹介した商品・サービス、コメントなどを記入して通知先を選択すると、通知先として指定したユーザーに、新しい活動報告が記入されたことが通知されます。

活動内容は既定値では「会社案内・説明、定期訪問、状況確認」などですがカスタマイズ可能です。さらに売上計上に設定した活動内容を選択すると、売上データに加算されます。(売上計上に設定した活動内容は横に*マークが付きます。) これによって、ルートセールスなどで納品提供した商品・サービスの売上計上が可能になっています。

また、取引先項目のカスタマイズで「顧客情報ヒアリングシート」を設定して「活動報告」画面から更新することができます。訪問によって得られた顧客の現状やニーズ、懸念事項などを記録して、常にリアルタイムな情報を確保することで販売拡大の余地が生まれます。

2-3. 商談案件

訪問を繰り返し、提案などが行える状態になったら商談として一連のやりとりを記録していきます。商談に関連した顧客とのコンタクトでは、顧客のニーズに合った提案ができていないか、キーパーソンの反応はどのようなものか等が重要になります。「スケジュール」を作成して訪問を行い、商談が発生したとします。

「商談」を作成します。(カスタマイズで「提案内容ヒアリングシート」を作成しておくこと、活動報告画面で更新ができ、正確なニーズを聞き出すことにつながります。)

基本情報	
商談名	社内改革提案
取引先	株式会社アンジュ
完了予定日	2007年12月26日(火)
受注金額	¥2,000,000
税込金額	¥2,100,000
進捗状況	コンタクト
確度	0.00%
期待収益	¥0
次回訪問予定	
総合ステータス	○
リードソース	広告
商談種別	新規
所有者	上田次郎 [変更]
作成日時	2007/12/10 10:45:49
最終更新者	上田次郎
最終更新日	2007/12/10 10:45:49

提案内容ヒアリングシート	
解決すべき課題	
優先項目	
機能要件	
予算(目安)	

商談には、完了予定日や受注予定金額などの基本情報の他に、キーパーソンの姿勢や競合情報なども記録することができます。顧客とのコンタクト内容を記入した「活動報告」とともに、商談の状況が詳細に記録できます。

活動報告					
	日時	ユーザー	取引先担当者	進捗状況	確度
[詳細]	2007年12月10日(月)14:00~16:00	山田奈緒子	人事部 部長 坂橋孝実	ニーズ把握	30%
	ニーズレベル	高い(必須課題)			
[詳細]	2007年12月06日(木)12:00~15:00	山田奈緒子	人事部 部長 坂橋孝実	コンタクト	0%

キーパーソン		新規	
	主担当	担当者名	役割
削除 編集	<input checked="" type="checkbox"/>	人事部 部長 坂橋孝実	業務担当者
			コメント 導入に前向き。社内制度改革のためのプラン提案者のため。社内での調整も行っていただける予定。

商品サービス		新規	
	商品名	商品コード	販売価格
[詳細]	環境志向サーバー-GL2052	GL2052	¥250,000
			数量
			10.00
			合計
			¥2,500,000

競合商品		新規	
	商品名	商品コード	コメント
削除	(株)XSPシステム		低価格サーバーを取り扱う競合企業。

次に、スケジュールに対しての「活動報告」を記入します。

商談の活動報告では、業務タイプ「商談案件」を選択します。「個別案件」と同様にコメントや通知先などの項目がありますが、さらに商談を選択する項目が表示されます。スケジュールで指定した取引先に関連付けられている商談一覧が表示されるので該当する商談を選択してください。これによって、商談に対する活動報告となります。

進捗状況は、既定値では「コンタクト、ニーズ把握、プレゼンテーション」などですが、システム設定でカスタマイズが可能です。また、進捗状況ごとに営業担当者が記録すべき情報、「情報収集項目」を設定することができます。進捗状況がニーズ把握のときにはニーズレベルを高・中・低で記録する、プレゼンテーションのときにはプレゼン内容や顧客の反応を記録する、など営業マンの個人スキルによらず確認すべき事項を設定することが可能です。

活動報告で進捗状況を選択すると、自動的に商談の進捗状況が更新されます。

また、商談カスタム項目で「提案内容ヒアリングシート」を作成し、活動報告へ表示する設定を行っておくと、「活動報告」入力画面で更新することができます。商談を成約に結びつけるための聞き取り内容を設定して、質の高い提案を行うことが可能となります。

商談カスタム項目 [新規作成](#) [iStrategyCRM ホーム > システム設定 > 商談 > カスタム項目](#)

	項目名	データ型	レイアウト
名称変更 削除	解決すべき課題	文章	提案内容ヒアリングシート
リスト編集 名称変更 削除	優先項目	セレクト	提案内容ヒアリングシート
名称変更 削除	機能要件	文章	提案内容ヒアリングシート
名称変更 削除	予算(目安)	テキスト	提案内容ヒアリングシート

商談更新項目の設定

商談のカスタム項目のうち、ここで指定した項目は活動報告入力画面で更新することができます。顧客とのコンタクトごとに更新する必要があるヒアリング内容などを指定して下さい。

名前	データ型	レイアウト	活動報告入力画面への表示
解決すべき課題	文章	提案内容ヒアリングシート	<input checked="" type="checkbox"/>
優先項目	セレクト	提案内容ヒアリングシート	<input checked="" type="checkbox"/>
機能要件	文章	提案内容ヒアリングシート	<input checked="" type="checkbox"/>
予算(目安)	テキスト	提案内容ヒアリングシート	<input checked="" type="checkbox"/>

[iStrategyCRM ホーム > システム設定 > 活動報告 > 商談更新項目の設定](#)

日報表示 受信一覧 送信一覧 スケジュールリスト 新規TODO作成

▼活動報告

スケジュール情報

日時	2007年12月04日(火) 13:00 ~ 14:00
予定	往訪 一次訪問提案
メモ	昨日伺った課題について、弊社で提案できるソリューションのご案内を行う予定です
設備	
参加者	上田次郎
取引先	インテリジェント貿易株式会社
取引先担当者	野原重実

活動報告

業務タイプ: **商談案件** (業務タイプ「商談案件」を選択)

日付: 2007/12/04

時間: 13時00分 ~ 14時00分

競争力強化社内システム
競合調査 カラ

商談: 01. 進行中の商談

商談名	進捗状況	完了予定日	取引先
競争力強化社内システム	コンタクト	2007/12/10	インテリジェント貿易株式会社

取引先担当者: 野原重実 (野原重実)

商品・サービス: 購入コンサルティング 環境志向サーバー-GL2052 (サーバー製品: 購入コンサルティング 1Uサーバー-A001(Intem) 1Uサーバー-A002(AMC) 環境志向サーバー-GL2052 タワーサーバー-T054(AMC) タワーサーバー-T054(Intem))

進捗状況: ニーズ把握 (進捗状況 (カスタマイズ可能))

ニーズレベル: 高 (情報収集項目 (カスタマイズ可能))

コメント: GL2052サーバーの高速性能によって、開発スピードを向上させる提案を行いました。 (コメント)

通知先: 松本弘 (管理部 松本弘) (通知先)

取引先項目の更新

業務内容: 精密機器に使用する部品の輸出入業務。製品基盤やシリコンウェハなど。

競合懸念: 台湾、中国メーカーによる低価格部品が主流になり、市場規模の縮小が懸念される。高度な製品の設計が必須課題。

商談項目の更新

総合ステータス: B (提案内容ヒアリングシート (カスタマイズ可能))

改善すべき経営指標: 新製品の開発スピード

権限要件: ●3D設計ソフトが現場で使えるレベルとなるCPU処理能力
●半年の開発期間を3ヶ月程度にすることが目標

優先事項: 機能性

希望納期: 3月末までに導入完了をご希望です。


予算(目安): 1,200,000円程度


保存 キャンセル


2-4. 活動報告

記入した活動報告は、上司やマネージャーへの報告として利用できます。通知先として指定したユーザーのトップページには「提出された活動報告」として表示されます。(通知先ユーザーが「お知らせメール」のアドレスを設定している場合、メールでも活動報告の提出が通知されます。)

最新情報

 **連絡メモ**
 ▶ [12月10日\(月\) 09:54 アルプメディック\(株\)](#) 島森大一郎

 **提出された活動報告**
 ▶ [12月07日\(金\) 18:00~19:00 株式会社トリウス貿易](#) 矢部謙三
 ▶ [12月06日\(木\) 12:00~15:00 株式会社後藤プラネット](#) 山田奈緒子
 ▶ [12月05日\(水\) 10:00~12:00 株式会社トパーズ](#) 山田奈緒子

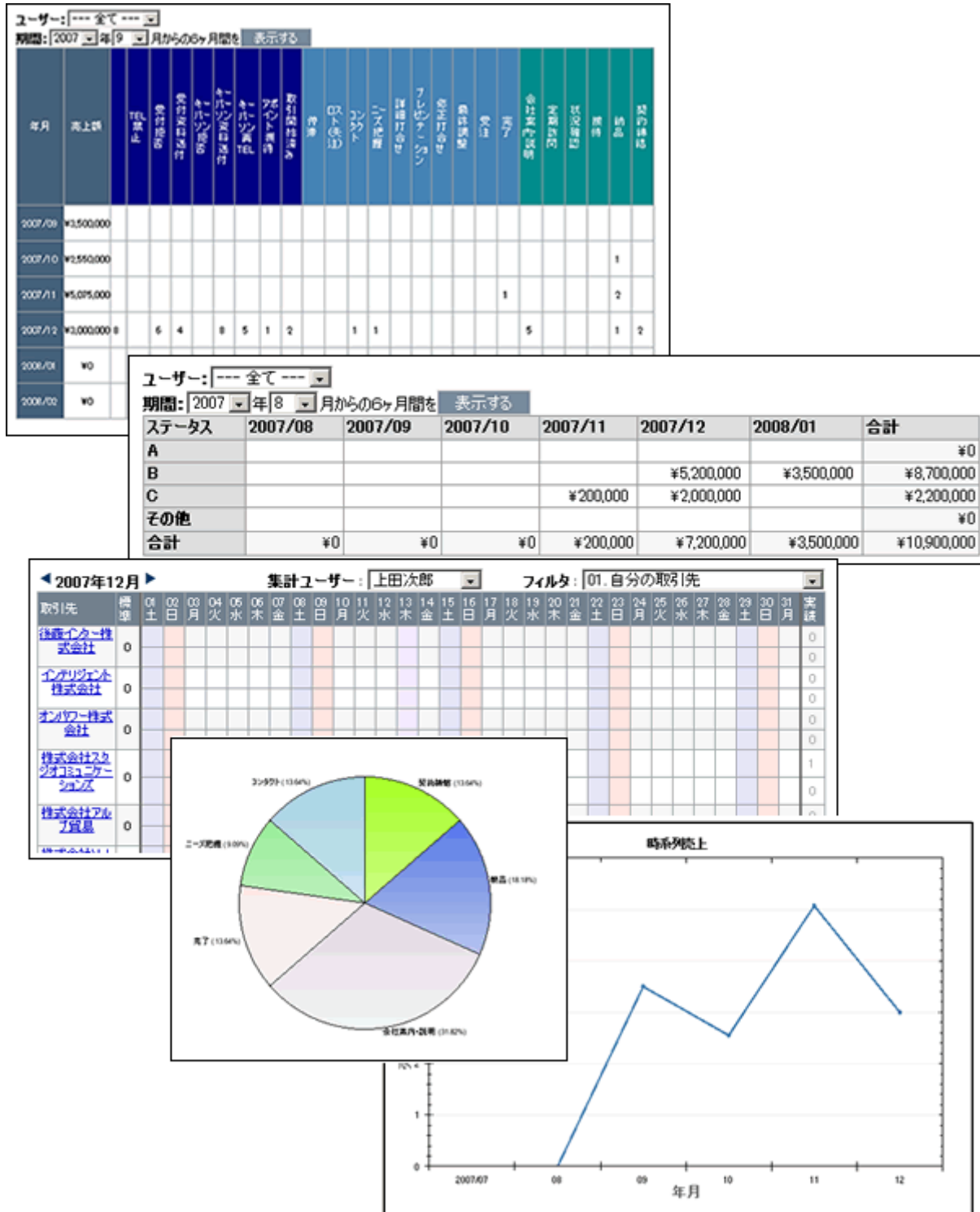
 **招集スケジュール**
 ▶ [12月19日\(水\) 18:00~20:00 営業戦略会議](#) 松永弘
 ▶ [12月13日\(木\) 09:00~10:00 マシナー提案打ち合わせ](#) 午部謙三

活動報告へはフォローコメントを記入することが出来ます。上司やマネージャーだけでなく、ベテランの営業マンなどは積極的にアドバイスをを行うなど人材育成にも役立ちます。

受注予定金額	¥2,500,000
商品・サービス	環境志向サーバーGL2052
ニーズレベル	高い(必須課題)
コメント	板橋様の話では、現時点で自社サーバーが最も高い評価を得ているとのこと。性能、価格においてバラバラのことですが、競争がさらに低価格製品を複数組み合わせる形で提案してきているとのこと。先方のニーズを考えると、ハイクラスの製品性能が必要なのでその辺りを再度確認するつもりです。
フォロー	1: 松永弘 2007/12/11(火) 10:27 お疲れさまです。 それならば、サーバーの負荷性能比較データを先方に提出してください。費用対効果がハッキリと明示できます
	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>フォローコメント</p> <div style="border: 1px solid #ccc; height: 40px; width: 100%;"></div> </div>

2-6. ナレッジベース

ナレッジベースでは、営業活動を様々な角度から分析することが出来ます。例えば、「アプローチを行った数と、その結果としての売上額はいくらか」「取引先への訪問は十分にできているか」「Aヨミ（受注確度の高い）の案件はどのくらいあるのか」など、営業担当者のセルフチェックが可能になります。データ分析によって目標達成への道筋を確認することが出来ます。



2-7. 業界研究&情報収集

個別企業の状況は訪問&活動報告で情報収集することができますが、顧客の置かれた業界の状況をおさえておくことも非常に大切です。「市場は成長しているのか減少傾向なのか」、「新規参入などの競争環境はどうか」、「法改正の影響はあるか」、「業界企業に共通する課題は何か」等を研究しておく、顧客の課題をニュアンスレベルまで正確に理解することや営業トークの質の向上につながります。営業の強い企業は、顧客の理解のための努力を全社的に取り組んでいる傾向にあります。

iStrategyCRM では、ソリューション機能によって業界研究の情報を掲載し、全ユーザーで閲覧することができます。

ソリューション詳細

件名	製薬業界の現状と展望		
内容	医薬品を取り巻く環境は、急速に変化している。厚生労働省の方針により後発品促進の姿勢が明確になり、制度改正なども相まって、ガスターやメロピドンなどの製品も市場に出回るようになった。製薬会社を顧客に持つ弊社としては、今後の市場拡大や、一般消費者から吹き出しつつある情報開示への不満など製薬会社の置かれた現状を正しく理解していく必要がある。 詳細は別紙PDF		

基本情報

ソリューションID	00000001	閲覧回数	2
カテゴリ	業界研究	所有者	山田奈緒子 変更
状況	レビュー済み	作成日時	2007/12/10 4:53:20
公開認証	<input checked="" type="checkbox"/>	最終更新者	山田奈緒子
トップに表示	<input checked="" type="checkbox"/>	最終更新日	2007/12/13 10:08:12

編集
削除

ファイル

ファイル	作成者	作成日時	サイズ
sankou.pdf	山田奈緒子	2007/12/10 04:53	97311 バイト
1			

最新情報

- 連絡メモ

 - 12月10日(月) 09:54 アルプスディック(株)

島森大一郎
- 提出された活動報告

 - 12月07日(金) 18:00~19:00 株式会社トリウス貿易
 - 12月06日(木) 12:00~15:00 株式会社後藤プラネット
 - 12月05日(水) 10:00~12:00 株式会社トパーズ

矢部謙三
山田奈緒子
山田奈緒子
- 招集スケジュール

 - 12月19日(水) 18:00~20:00 営業戦略会議
 - 12月13日(木) 09:00~10:00 セミナー提案打ち合わせ

松永弘
矢部謙三
- ソリューション

 - 製薬業界の現状と展望 - 業界研究

山田奈緒子
- 長期経過商談

 - 社員研修セミナー提案 株式会社アルプネット

2007/11/15 (28日経過)

3. 営業マネージャー

営業マネージャーの業務は、営業担当者のフォローや戦略や方針が着実に実行されているかを管理します。

3-1. 営業活動（日報）へのフォロー&指示

営業担当者から提出された「活動報告」を確認して、返信フォローを行います。

活動報告は、1日の行動を全て確認する「日報形式」での表示も可能です。「活動報告→日報表示」でユーザーを選択すると、カレンダーの提出された活動報告のある日付が青く反転します。日付を選択して「日報表示」をクリックすると、指定ユーザーの一日の活動報告が時間順に表示されます。これによって、営業担当者の一日の活動内容が把握できます。

The screenshot displays a web interface for viewing daily reports. At the top, there's a header '日報表示' and a dropdown menu for '本社営業部営業1課'. Below this is a user selection list with '山田奈緒子' selected. To the right is a calendar for '2007年12月'. A red arrow points to the date '3' (December 3rd). Below the calendar is a button '日報を表示'. Underneath, a report for '山田奈緒子' on '2007/12/03' is shown. The report lists activities with a '表示' icon. A red arrow points to the '表示' icon for the 09:00~10:00 activity. The activity details include '株式会社キャリア 総務室主任 吉上真繁' and a description: '1Uサーバー-A001(Intem)について60分間の個別訪問。進捗状況は会社案内・説明。' Below this, another activity for '11:00~12:00' is shown, involving '株式会社ワークス 企画開発部部長 野下大月' and a description: 'IT環境最適化セミナー、環境志向サーバー-GL2052について60分間の個別訪問。進捗状況は会社案内・説明。'

「表示」のアイコンをクリックすると別ウィンドウで活動報告が表示されるので、順次確認&フォローを行うことができます。

活動報告に感想や指示、確認事項などのフォローを記入します。

受注予定金額	¥2,500,000
商品・サービス	環境志向サーバーGL2052
ニーズレベル	高い(必須課題)
コメント	板橋様の話では、現時点で自社サーバーが最も高い評価を得ているとのこと。性能、価格においてバラバラのことですが、競合がさらに低価格製品を複数組み合わせる形で提案してきているとのこと。先方のことを考えると、ハイクラスの製品性能が必要なのでその辺りを再度確認するつもりです。
フォロー	1: 松永弘 2007/12/11(火) 10:27 お疲れさまです。 それならば、サーバーの負荷性能比較データを先方に提出してください。費用対効果がハッキリと明示できます
フォローコメント	<div style="border: 1px solid gray; height: 100px; width: 100%;"></div>

3-2. 打ち合せ・営業戦略会議

営業担当者との打ち合わせや営業戦略会議などを実施する場合、「招集スケジュール」としてユーザーを招集できます。

スケジュール作成画面

所有者 松永弘

日時 2007/12/19 18時00分 ~ 2007/12/19 20時00分

件名 会議 営業戦略会議

参加者

松永弘
山田奈緒子
上田次郎

←追加
削除→

本社営業部

上田次郎
島森大一郎

スケジュール表示

第一会議室

会議室

第一会議室
第二会議室

←追加

参加者として指定したユーザーに通知され、スケジュール詳細画面には「参加する」「参加しない」の回答ボタンが表示されます。「参加する」をクリックすると、回答したユーザーにもスケジュールが作成されます。



特に、各営業担当者が抱えている商談案件がどのように進んでいるか、成約しそうかどうか、停滞しそうな場合はどうすべきかを議論するヨミ会議はiStrategyCRMのデータを用いて行うことが出来ます。「ナレッジベース→商談受注確度一覧、商談受注確度集計」で現在進行中の商談の総合ステータス（ヨミ）の一覧と集計を表示できます。

ユーザー: --- 全て ---

商談名	金額	取引先	進捗	確度	完了予定	キーパーソン	所有者	ヨミ
システムグレードアップ	¥3,500,000	株式会社パワ	詳細打合せ	40%	2008/01/18		上田次郎	B
社内改善提案	¥2,000,000	株式会社アンジェラ	コンタクト	0%	2007/12/25	・ 調達課副部長 田森 大実	上田次郎	C
社内システムプロジェクト	¥2,500,000	株式会社後藤プラン	ニーズ把握	30%	2007/12/24	・ 人事部部長 坂崎孝実	山田奈緒子	B
IT教育社内セミナー	¥200,000	株式会社イマイズ	詳細打合せ	40%	2007/12/21		矢部謙三	B
新規サーバー導入	¥2,500,000	株式会社トリス貿易	ニーズ把握	30%	2007/12/13	・ 代表取締役 田嶋裕彦	上田次郎	B
社員研修セミナー提案	¥200,000	株式会社アルブネット	コンタクト	0%	2007/11/15		上田次郎	C

ユーザー: --- 全て ---

期間: 2007 年 7 月からの6ヶ月間を 表示する

ステータス	2007/07	2007/08	2007/09	2007/10	2007/11	2007/12	合計
A							¥0
B						¥5,200,000	¥5,200,000
C					¥200,000	¥2,000,000	¥2,200,000
その他							¥0
合計	¥0	¥0	¥0	¥0	¥200,000	¥7,200,000	¥7,400,000

4. 経営者

経営者は営業活動の結果としての売上を確認し、適切な活動が行われているか、現場の状況はどうなっているか等を知ることができます。

4-1. リアルタイム売上情報

売上集計はリアルタイムで、様々な切り口で確認することができます。トップページ (iStrategyCRM ホーム) の「売上推移」では商談と活動報告の売上集計を、部署別に表示します。

また、「売上予測」では、商談と活動報告の合計を見込み額とともに表示します。商談の初期ではパイプラインに計上され、商談が進むにつれて完了へと向かっていきます。

ナレッジベースでは、業種別やリードソース別、企業規模別などの切り口で売上を確認できます。

売上推移			
全社売上推移			
年月	商談	活動報告	合計
2007/10	¥2,500,000	¥50,000	¥2,550,000
2007/11	¥5,000,000	¥75,000	¥5,075,000
2007/12	¥200,000	¥2,800,000	¥3,000,000

トップページ→売上推移

チーム売上予測

[メンバー] 上田次郎 山田奈緒子 矢部謙三

期間	目標(達成率)	完了	達成予測	最善予測	パイプライン
2007年10月	¥9,000,000 (28.33%)	¥2,550,000	¥2,550,000	¥2,550,000	¥2,550,000
2007年11月	¥9,000,000 (56.39%)	¥5,075,000	¥5,075,000	¥5,075,000	¥5,275,000
2007年12月	¥9,000,000 (33.33%)	¥3,000,000	¥3,000,000	¥8,200,000	¥10,200,000
合計	¥27,000,000 (39.35%)	¥10,625,000	¥10,625,000	¥15,825,000	¥18,025,000

売上予測

業種	売上額
通信	¥3,500,000
食品	¥2,550,000
建設	¥2,000,000
繊維	¥200,000
パルプ・紙	¥2,000,000
電気機器	¥300,000
	¥50,000
電力・ガス	¥25,000

ナレッジベース→業種別売上高

4-2. 営業活動の確認

現場の営業を「活動報告」をみて確認したり、売上の多い顧客への訪問やフォローアップが行われているかを検証することができます。「ナレッジベース→取引先累積売上ランキング」では取引先ごとの受注金額を全て集計して金額の高い順から表示します。

ナレッジベース 取引先累積売上ランキング

[iStrategyCRM ホーム](#) > [ナレッジベース](#) > 取引先累積売上ランキング

取引先累積売上ランキングは、取引先ごとのすべての受注金額の合計を高い順から表示します。

取引先名	累積受注金額
エルゴシステムズ株式会社	¥3,500,000
トーキョー製作所株式会社	¥3,000,000
株式会社トリウスパブリッシング	¥2,500,000
蒲田タッチ株式会社	¥2,000,000
株式会社フォントアーキテクト	¥2,000,000
イーアンドジー計量器株式会社	¥500,000
株式会社ステージメディア	¥300,000
株式会社ビット	¥200,000
株式会社ポイントネット	¥50,000
イーアンドジーソリューションズ株式会社	¥50,000
ソノエスシーエス開発株式会社	¥25,000

1

累積売上ランキングでは「エルゴシステム株式会社」の累積受注が最大であるにもかかわらず、「ナレッジベース→取引先訪問計画」で確認すると12月のエルゴシステム株式会社の訪問がないので指示するといったことも可能になります。

ナレッジベース 取引先訪問計画

[iStrategyCRM ホーム](#) > [ナレッジベース](#) > 取引先訪問計画

「取引先訪問計画」は、取引先ごとに立てたスケジュールと活動報告を集計することによって、顧客訪問の予実管理を行うことができます。(上段:スケジュール数、下段:活動報告数) 取引先と継続的なコンタクトを持っているか、月間にどれくらいの頻度で訪問するなどを計画、確認することができます。

◀ 2007年12月 ▶ 集計ユーザー: フィルタ: 01. 自分の取引先

取引先	標準	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
		土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日
エルゴシステムズ株式会社 発展顧客	0																														
株式会社トリウスパブリッシング 発展顧客	0																														
トーキョー製作所株式会社 発展顧客	0																														
有限会社ビット	0																														
株式会社タッチ	0																														
インターフェイス																															

5. iStrategyCRM ダウンロード

iStrategyCRMにはまだまだ多くの機能があります。売れる営業を徹底的に追求したSFA&CRMソリューション「iStrategyCRM」は弊社サイトからダウンロードして30日間無料でご利用いただけます。

詳しくは弊社サイトをご覧ください。

株式会社 Bradnine Consulting 「iStrategyCRM」製品情報

<http://www.bradnine.co.jp/isc/>

iStrategyCRM クイックガイド

2007年12月13日 第1版

著者 株式会社 Bradnine Consulting

© 2007 Bradnine Consulting, Inc.

株式会社 Bradnine Consulting について

<http://www.bradnine.co.jp/>

ブラッドナインコンサルティングでは、高度なビジネス要求に対応するソフトウェア（CRM,SFA）製品、システム開発、マネジメントポータルサイトを提供しています。これまで多くのお客様とのシステム開発やコンサルティングなどに携わせていただき、マネジメントというバックグラウンドに基づいたソリューションに取り組んでいます。

iStrategyCRM について

<http://www.bradnine.co.jp/isc/>

iStrategyCRM は、営業活動の強化と顧客満足度の向上を実現することで企業の成長を支援する、CRM/SFA パッケージソフトウェアです。弊社サイトからダウンロードして 30 日無料でご試用いただけます。

商標

.NET™、MSIL™、Microsoft™、Windows™ は米国 Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標です。Windows の正式名称は、Microsoft Windows Operating System です。

本書は現状有姿で提供されています。本ソフトウェアについて、商品性、特定目的への適合性、および非侵害保証を含む一切の明示あるいは黙示の保証を致しません。

本書には、誤植や技術的誤りがある可能性があります。本ドキュメントおよびサポートしているソフトウェアは、予告なしに更新および修正することがあります。

本書のデータサンプル画面に登場する企業名、団体名はコンピューターでランダムに発生させた架空の名称であり、実在する企業、団体とは一切関係ありません。