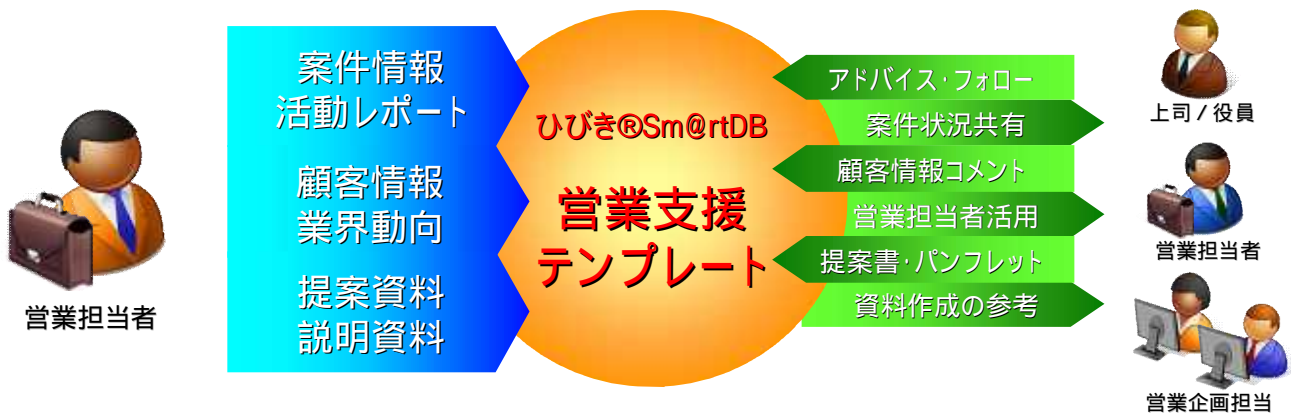


テンプレート概要

営業担当者が持っている情報を共有し、最新情報やナレッジを組織全体で有効活用できる ひびき®Sm@rtDB用テンプレートです！



営業担当者が持つ情報を営業支援テンプレートで提供するバイндаで共有することにより、営業担当者の活動を組織全体でバックアップできます。

また、この情報を組織内の個々の役割に活用することで情報精度の向上や、営業戦略の策定に利用することができ、組織全体の営業力をアップすることができます。

テンプレート構成

ひびき®Sm@rtDB 定義ファイル (Sm@rtDB管理者権限でインポートできるバイнда/プロセス定義ファイル)

< バイнда定義 >

- | | | |
|----------|---------|----------------|
| ・案件情報 | ・共有資料 | ・打合せ (サブフォーム用) |
| ・営業レポート | ・業界動向情報 | ・電話 (サブフォーム用) |
| ・顧客情報 | ・商材情報 | ・メール (サブフォーム用) |
| ・顧客担当者情報 | ・連絡掲示板 | |

< プロセス定義 >

- | | |
|---------|--------------------|
| ・新規案件登録 | ・営業レポート入力 (サブプロセス) |
| | ・案件情報取得 (サブプロセス) |
| | ・案件情報更新 (サブプロセス) |

ドキュメント

- ・テンプレート導入手順書

テンプレート機能紹介

案件管理

営業担当者が持つ案件情報はプロセスを使って登録。その後の動向はワークリストに表示された営業レポート入力で報告することにより、受注確度やレポートリンクが案件情報に反映されます。



案件登録は「開始可能業務」の「新規案件登録」をクリックして開始します。

案件情報入力では、案件の内容や現時点での受注確度、受注金額を入力できます。入力する情報はプルダウン選択や他バインダ参照で入力できます。顧客情報バインダに該当顧客が登録されていない場合でも参照画面から新規追加も可能なため、少ないアクションで入力を完了することが可能です。



案件登録後はワークリストに「営業レポート入力」が表示され、案件状況が動いたタイミングで営業レポートを入力します。

案件状況のステータスが「進行中」の場合は、引き続き「営業レポート入力」がワークリストに表示されます。これはステータスが「完了」または「消滅」になるまで継続されます。



顧客管理

顧客情報、顧客担当者情報は顧客分析に必要な項目を入力可能。顧客分析や条件別の顧客リスト作成等に活用できます。

顧客情報の項目は分類 / 分析できる必要最小限の情報で構成。項目以外の情報や関連資料は「追記コメント」への記入や「関連資料」へのファイル添付で顧客に関する情報、ファイルを集約することができます。

活用例

顧客情報は、Sm@rtDB 3.0の子文書作成機能に対応。関連会社を紐付け(子文書化)して登録することも可能です。

顧客情報のビューでは、分類や会社規模情報も表示されます。Sm@rtDBの検索機能を使えば「従業員数が1000名以上」の見込客一覧表も簡単に作成することができます。

顧客担当者情報も最小限の入力項目で構成。業務上の役割や趣味嗜好を追記コメントに登録すれば、担当者とのコミュニケーションに有効活用できます。

情報管理

営業担当者の営業活動に役立つ情報を4つのバイндаで管理。組織全体で共有し、活用できます。

共有資料

営業企画担当者の作成した提案資料や事例紹介等、営業活動に有益な資料を登録できます。

業界動向情報

自社や競合企業のプレスリリースや業界新聞の情報を登録し、社内で共有。

全社共有

連絡掲示板で、新製品情報やキャンペーン予告等の社内連絡事項を周知。

画像表示や資料、URLリンクで商材に関する情報を登録できます！

連絡掲示板

商材情報

INSUITEポータル活用例

営業部ポータル

営業支援テンプレートをINSUITEポータルを使って活用すれば、案件の状況確認や新規登録、営業レポート入力を1つの画面に集約できます。

The screenshot displays the INSUITE portal interface. At the top, there's a navigation bar with 'INSUITE' logo and various utility icons. The main content area is divided into several sections:

- 案件一覧 (Case List):** Shows a table of cases with columns for '案件名', '分類', 'ステータス', '概要', '金額', '進捗', and '完了予定日'. A callout bubble points to this section, stating: '案件一覧を営業部ポータルの最上部に配置。現時点の受注金額や確度を一覧で確認できます。' (The case list is placed at the top of the sales department portal. You can check the current order amount and probability in one glance.)
- 開始可能業務 (Startable Business):** A section for starting new cases. A callout bubble explains: '新規案件が発生した場合は、開始可能業務ポータルから新規案件登録プロセスを起動できます。' (When a new case occurs, you can start the new case registration process from the startable business portal.)
- ワークリスト (Work List):** A section for managing tasks. A callout bubble notes: '自分の担当案件に動きがあった場合、ワークリストポータルから該当案件の営業レポート入力を行います。' (When there is movement in your assigned cases, you enter the sales report for the corresponding case from the work list portal.)
- 営業レポート一覧 (Sales Report List):** A section for viewing reports. A callout bubble states: '営業レポートが新着順に表示され、各営業担当の最新の活動状況を共有することができます。' (Sales reports are displayed in the order of arrival, and you can share the latest activity status of each sales manager.)

上記画面はテンプレートの活用例です。営業支援テンプレートにポータル、ポータルレットの作成は含まれません。

ご提供価格

本テンプレートパックのご提供価格は以下の通りです。

営業支援テンプレートパック Ver. 2.00
(導入難易度: 中)

価格：¥100,000 (税別)
納期は発注後1週間です。

ひびき@Sm@rtDB Version 3.0.0が導入されている環境が必要です。Sm@rtDBのバージョンアップもご希望の場合は別途ご相談下さい。本テンプレートパックをお客様にて変更することも可能ですが、この場合は各種支援サービス価格の適用外となり別途お見積りとさせていただきます。

本テンプレート、テンプレートサービスに関するお問合せは ncs-da-template@ncsx.co.jp までお願い致します。



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

日本コンピュータシステム株式会社

【本社】

〒105-0001 東京都港区虎ノ門1-22-12 SVAX TSビル6階
TEL : 03-5532-8866 FAX : 03-5532-8867

【中野坂上開発センター】

〒164-0012 東京都中野区本町3-30-4 KDX中野坂上ビル8階
TEL : 03-5333-3111 FAX : 03-5333-3115

(お問合せ先)

第2事業部

エンタープライズソリューション部

INSUITE / Sm@rtDB担当

E-Mail : ncs-da-template@ncsx.co.jp

(テンプレートお問合せ専用)