

KDDI Knowledge Suite

GRIDY SFA

操作ガイド

(1.3 版)

2014 年 4 月 22 日

KDDI 株式会社

本書の読み方

本書は以下の構成になっています。

第1部 アドミニストレーター用

第1部はアドミニストレーターに必要な操作を解説しております。アドミニストレーターは GRIDY SFA（以下 SFA）の管理者のことです。アドミニストレーターの方は、初めにこの第1部をお読みになり、引き続き「第2部 メンバー用」もあわせてお読みください。

第2部 メンバー用

第2部は一般のメンバーに必要な操作を解説しています。SFA を利用することで、日々の業務の中で営業活動のデータが蓄積され、その有効活用が可能となります。また、スタッフ間でのコミュニケーションや情報共有も正確になります。SFA を利用して、営業活動の可能性を最大限に引き出してください。

この第2部は、メンバーの方はもちろん、アドミニストレーターの方もお読みください。

目次

第1部 アドミニストレーター用

■1-1	GRIDY SFA と GRIDY グループウェア	2
■1-2	GRIDY SFA を利用するためには	3
■1-3	マイページ	5
■1-4	各種項目を設定する	7
■1-5	営業報告の簡易登録設定をする	11
■1-6	検索範囲を設定する	15
■1-7	目標を設定する	16
■1-8	ふりがな自動入力設定	24
■1-9	エクスポート権限の設定をする	26

第2部 メンバー用

■2-1	SFA を利用する	2
■2-2	スケジュールを利用する	11
■2-3	ToDo を利用する	12
■2-4	顧客情報を登録する	13
■2-5	顧客担当者を登録する	17
■2-6	商品を登録する	20
■2-7	商談を登録する	21
■2-8	契約を登録する	24
■2-9	キャンペーンを登録する	26
■2-10	問合せを利用する	29
■2-11	ソリューションを登録する	32
■2-12	ダッシュボードを登録する	34
■2-13	コックピットを利用する	35
■2-14	営業報告を登録する	38
■2-15	検索をする	47
■2-16	絞込条件を利用する	51
■2-17	データをエクスポートする	56
■2-18	データをインポートする	58

GRIDY SFA

操作ガイド 第 1 部 アドミニストレーター用

第 1 部はアドミニストレーターに必要な操作を解説しております。アドミニストレーターは GRIDY SFA の管理者のことです。アドミニストレーターの方は、初めにこの第 1 部をお読みにになり、引き続き「第 2 部 メンバー用」もあわせてお読みください。

■1-1	GRIDY SFA と GRIDY グループウェア	2
■1-2	GRIDY SFA を利用するためには	3
■1-3	マイページ	5
■1-4	各種項目を設定する	7
■1-5	営業報告の簡易登録設定をする	11
■1-6	検索範囲を設定する	15
■1-7	目標を設定する	16
■1-8	ふりがな自動入力設定	24
■1-9	エクスポート権限の設定をする	26

■1-1 GRIDY SFA と GRIDY グループウェア

GRIDY SFA は「KDDI Knowledge Suite」のアプリケーション群を構成するサービスの 1 つです。

GRIDY SFA（以下、「SFA」とする）は、営業活動のための支援サービスで、日々の営業活動の中で顧客情報や商談情報などを蓄積し、管理することができます。スタッフ間の情報共有やコミュニケーションも促進されます。

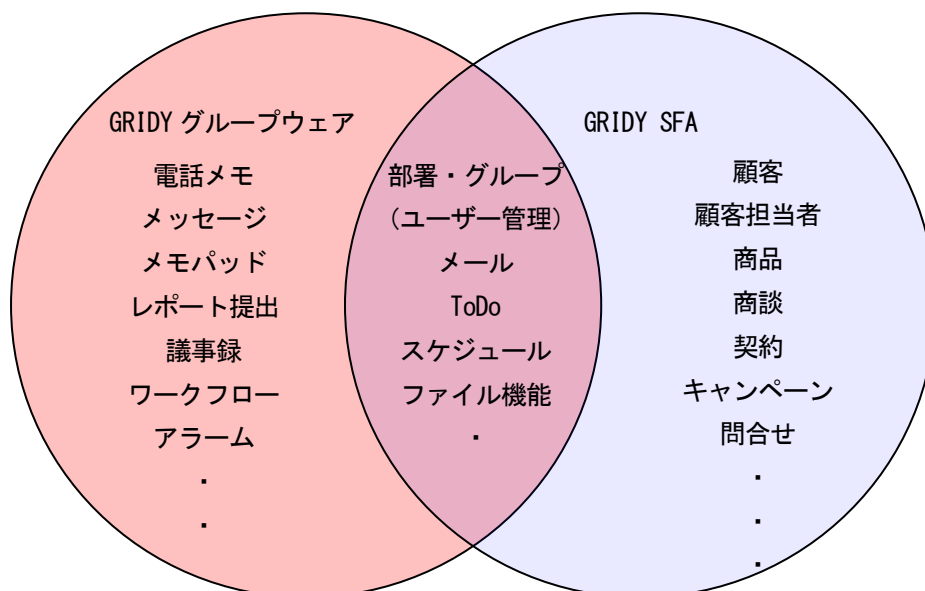
GRIDY グループウェアはスケジュール、情報共有、行動履歴管理など基本 23 機能を搭載した、グループウェアサービスです。

KDDI Knowledge Suite にはこれらの他に、GRIDY CRM などいくつかのアプリケーションが用意されていますが、これらサービスのベースとなっているのが、GRIDY グループウェアです。GRIDY SFA の機能でも GRIDY グループウェアの機能を利用しているものがあります。それら GRIDY グループウェアの主な機能には以下があります。

- 部署・グループ（ユーザー管理）：メンバーの所属や各種データの所在地となります。
- メール：一斉メール配信が GRIDY SFA でできます。
- ToDo：GRIDY SFA の SFA ホームに表示されます。
- スケジュール：GRIDY SFA の SFA ホームに表示されます。
- ファイル共有：GRIDY SFA でもファイルを共有できます。

以上の機能に関しては、GRIDY グループウェアの操作マニュアルも参照してください。

GRIDY SFA と GRIDY グループウェアで関連する機能



■1-2 GRIDY SFA を利用するためには

SFA を利用するためには、管理者（アドミニストレータ）より下記ご設定いただく必要があります。

■部署作成とメンバーの所属

SFA では全データに対して所有者と部署が紐付いて管理されます。

このため、SFA を利用するには、必ず部署に所属することが条件となります。

部署の権限によって、SFA の利用（閲覧）権限範囲も決まります。

部署登録や部署/グループに関しては、詳しくは GRIDY グループウェア 操作マニュアル第 1 部

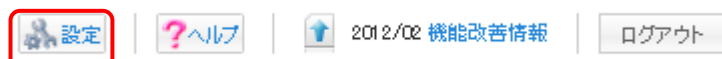
「部署とグループを利用する」を参照してください。

■KS 権限を付与する

KS 権限を与えられないと SFA を利用できません。

アドミニストレータより、対象のメンバーへ権限を付与してください。

【権限の設定方法】



1 画面上の「設定」ボタンをクリックします。

Knowledge Suite 設定

- アプリケーション
 - アップロードファイル
 - 容量/通知設定
 - 表示/非表示設定
 - KS 利用者設定**
 - IP アドレス制限 (PC)
 - アクセス制限: 携帯電

ユーザー一覧

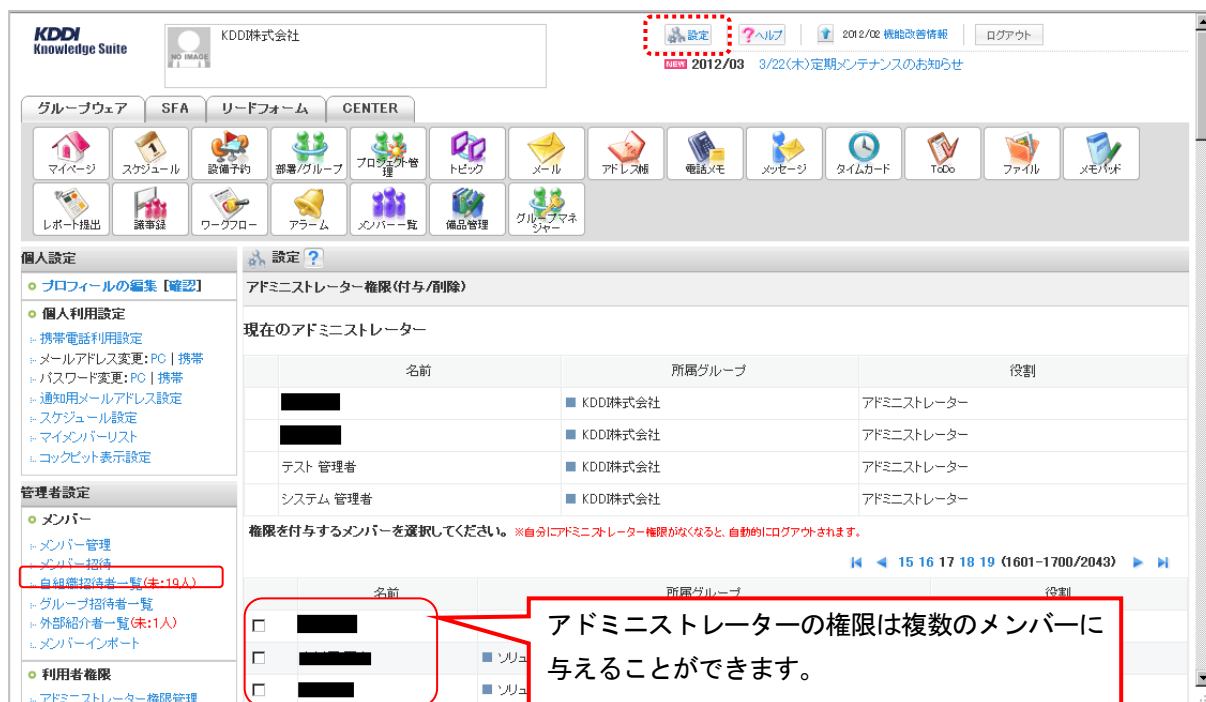
ユーザ名	部署	最終ログイン	区分	利用状態	KS 権限
三井寿志	営業部営業1課	2011/09/20 17:23:10	Knowledge Suite アドミニストレータ	GRIDY	権限あり
上木雷太	営業部営業2課	2011/09/18 14:53:17	Knowledge Suite グループマネージャ	GRIDY	権限あり 削除する
宮崎貴生	営業部営業1課	2011/09/09 19:40:39	Knowledge Suite グループマネージャ	GRIDY	権限あり 削除する
井上陽菜	営業部営業1課	2011/08/25 15:55:07	Knowledge Suite グループマネージャ	GRIDY	権限あり 削除する
中澤ココ	マーケティング部	2011/08/25 15:58:30	Knowledge Suite グループマネージャ	GRIDY	権限なし 付与する

2 [Knowledge Suite 設定] の [KS 利用者設定] より、対象メンバーの「付与する」をクリックすると KS 権限が与えられ、「権限なし」から「権限あり」に替わります。

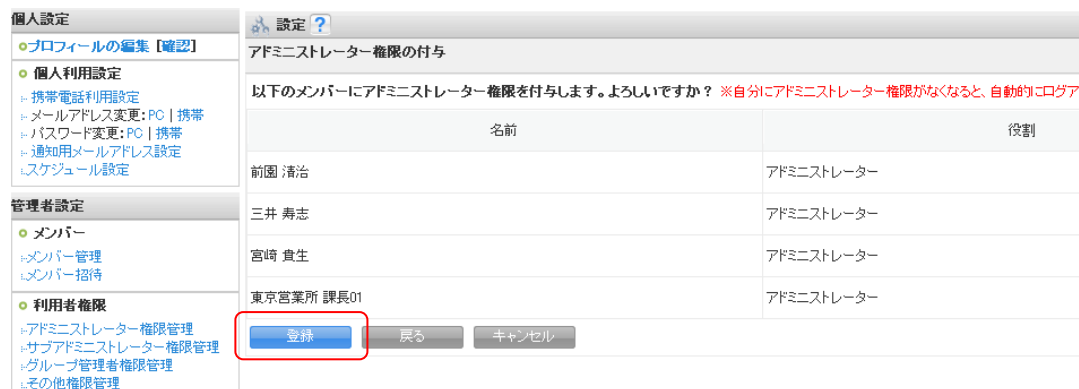
。POINT [KS 権限] を削除する場合は「削除する」をクリックします

POINT アドミニストレーターの[KS 権限]

アドミニストレーター権限をお持ちであれば、KS 権限は自動的に付与されています。
また、アドミニストレーターは SFA を管理することが可能です。



1 [設定] -[アドミニストレーター権限管理] より、付与するメンバーを選択し[次へ] をクリックします。



2 権限設定内容を確認し、[登録] をクリックします。

POINT

自分のアドミニストレーター権限を削除して移譲すると、自動的にログアウトされ、次回からはメンバーとしてログインすることになります。

■1-3 マイページ

ログインすると GRIDY グループウェア マイページが表示されます。ここから、SFA ホームを開きます。

1 [SFA] タブをクリックして、「SFA ホーム」を開きます。

グループウェア SFA リードフォーム CENTER メールビュー

① SFA ホーム 営業報告 報告 顧客管理 商品 商談 契約 キャンペーン 問合せ管理 ソリューション タップボード 目標 名刺 コラボ 設定管理

② 新規営業報告 新規顧客登録

③ お知らせ
電話メモ7件！
未処理ワークフロー4件！
未確認営業報告1件！

④ 絞り込み条件

⑤ 目標
表示選択 [部署]
部署選択 [役員]
2013/11 今日
売上金額
目標 100,000,000円
実績 16,750,000円
達成率 16.75%
受注件数
目標 20件
実績 3件
達成率 15.00%

⑥ 検索
キーワード
更新日付
顧客/顧客担当者/商談が検索対象です。
検索開始
高度な検索

⑦ ホーム 2013/11/13 水曜日
スケジュール
2013/11/13(水) 今日
月曜日 11 火曜日 12 水曜日 13 木曜日 14 金曜日 15 土曜日 16 日曜日 17
08:30-09:30 [TD] 役員会議 08:30-09:30 [TD] GAT MTG 08:00-09:00 [TD] ですよ 08:30-09:30 [TD] 煙火MTG 08:30-09:30 [会] GL MTG 10:30-12:00 [TD] ドラッグ&ドロップ
10:00-11:00 [TD] (非予定アリ) 11:00-12:00 [TD] (非予定アリ) 08:30-09:30 [TD] 本部MTG 10:00-11:30 [TD] aaaaa 11:30-13:00 [その他] LAUNCH MT...
15:30-16:30 [TD] @六本木ビルズ... 13:00-14:00 [出] @sateraito 13:00-14:00 [TD] 役員プレゼン @... 11:00-12:00 [TD] クラウドオフィス 14:30-15:30 [TD] LAUNCH MT...
15:30-16:30 [外] @東京ミッドタウン... 17:00-18:00 [TD] @トリトン 鈴木様 13:00-14:00 [TD] (非予定アリ) 16:00-17:00 [TD] 東京セミナー @...

⑧ 見込商談
経過日数14日 13件
営業報告担当者評価別 13件
絶対調 3件
川調 2件
まずは 8件
微妙 0件
厳しい 0件
全然ダメ 0件
商談状況 72件
重要商談件数 8件
商談件数 64件
フェイズ 72件
合計金額 171,337,896円
初回接触 14件 10,113,895円
ヒアリングシート取得/ニーズ確認 14件 112,439,001円
保有製品/導入サービス情報取得 7件 2,580,000円
デモ/プレゼンテーション 5件 10,200,000円
予算/決定者確認中 4件 15,355,000円
提案書/見積書提示中 5件 3,070,000円
最終 5件 1,024,000円
受注 0件 0円
失注 0件 0円
受注見込 72件
合計金額 171,337,896円
確実(100%) 11件 10,037,000円
B-1 3割以上(80%以上) 10件 21,344,000円
D-五分五分(50%) 12件 8,345,000円
E-厳しい(40%以下) 3件 580,000円
F-見込み無し(0%) 2件 1円
設定なし 34件 131,031,895円
種別 72件
既存ビジネス 11件
新規ビジネス 11件
設定なし 50件

見込顧客
商談中顧客数 23件
商談なし顧客数 0件
地域 23件
北海道 0件
東北 0件
関東 4件
甲信越 0件
北陸 0件
東海 0件
近畿 1件
中国 0件
四国 0件
九州 18件
従業員数 23件
1~10人 0件
11~50人 3件
51~100人 2件
101~200人 0件
201~500人 15件
501~1000人 1件
1,001~5,000人 2件
5,001~10,000人 0件
10,001人以上 0件
認知経路 23件
検索エンジン 0件
説明会 1件
雑誌 5件
展示会 1件
新聞 0件
IT関連サイト 0件
商品比較サイト 0件
その他サイト 0件
他企業/個人からの紹介 4件
業種 23件
水産・農林業 1件
鉱業 0件
建設業 0件
食品業 16件
繊維製品 0件
パルプ・紙 0件
化学 0件
医薬品 0件
石油・石炭製品 0件

ToDo一覧 今日 新規ToDo
選択項目を完了
完了 期日 件名 名前 関連先
該当するデータがありません
一覧

- ① SFA の機能を選択するアイコンです。ここから操作を開始します。
- ② 新規営業報告と新規顧客登録を行うことができます。
- ③ ユーザーに届いている重要なお知らせが表示されます。未提出、下書き営業報告数等も表示されます。
- ④ 絞り込み条件を保存しておくことができます。(ブックマークのように利用できます)
- ⑤ ユーザーの今月の目標が表示されます。
- ⑥ 各機能のデータ検索を行うことができます。
- ⑦ スケジュールが一覧されます。[週] [月] をクリックすると、各画面へ移動します。
- ⑧ コックピットの情報が一覧されます。
- ⑨ 期限が迫った ToDo が表示されます。ToDo 名をクリックすると、各 ToDo 詳細へ移動します。

POINT

表示されるデータは、SFA メンバーが閲覧できる範囲のデータです。閲覧できる範囲は、部署の権限設定、データ所有権、部署の上位、下位の関係性によって変わります。上位部署に所属するメンバーは、下位部署の全データを閲覧できます。下位部署のメンバーは、上位部署のデータを閲覧することはできません。ただし、部署の権限によっては閲覧できる場合もあります。

■1-4 各種項目を設定する

「顧客」[顧客担当者][商品][商談][契約]などの入力項目を設定（変更・並び替え）することができます。
 アドミニストレータのみが「SFA 設定管理」より設定を変更することができます。

POINT 「カスタム項目設定」で追加したプルダウン項目はすべてここから設定します。

顧客・商談-認知経路設定

顧客・商談を登録する際に使用します。運用に合わせて登録ください。(100文字以内)
 ※表示順は、変更したい行をドラッグ&ドロップで移動させて変更してください。
 ※表示順・表示設定は、「保存」ボタンで登録するまで反映されません。
 ※カスタマイズ後の変更は、すでに保存されたデータに影響しますのでご注意ください。

表示設定	設定値	設定値編集	
☒	検索エンジン	変更	削除
☒	新聞	変更	削除
☒	雑誌	変更	削除
☒	展示会	変更	削除

1-4-1 項目を設定する

選択した項目の選択肢を設定します。

【例】「顧客-商談-認知経路」の設定

顧客・商談-認知経路設定

顧客・商談を登録する際に使用します。運用に合わせて登録ください。(100文字以内)
 ※表示順は、変更したい行をドラッグ&ドロップで移動させて変更してください。
 ※表示順・表示設定は、「保存」ボタンで登録するまで反映されません。
 ※カスタマイズ後の変更は、すでに保存されたデータに影響しますのでご注意ください。

顧客・商談-認知経路

[新規作成](#) [保存](#)

すべての項目を表示する

表示設定	設定値	設定値編集	
☒	検索エンジン	変更	削除
☒	説明会	変更	削除
☒	雑誌	変更	削除
☒	展示会	変更	削除
☒	新聞	変更	削除
☒	IT関連サイト	変更	削除
☒	商品比較サイト	変更	削除
☒	その他サイト	変更	削除

項目はドラッグ&ドロップで順番を移動させることができます。

- 1 「顧客-認知経路」をクリックすると、設定画面が開きます。
- 2 項目名称は任意のものに編集することが出来ます。
- 3 「新規作成」より選択肢を追加、[変更]より該当項目名称を編集することが出来ます。

顧客・商談-認知経路設定

顧客・商談を登録する際に使用します。運用に合わせてご登録ください。(100文字以内)
 ※表示順は、変更したい行をドラッグ&ドロップで移動させて変更してください。
 ※表示順・表示設定は、「保存」ボタンで登録するまで反映されません。
 ※カスタマイズ後の変更は、すでに保存されたデータに影響しますのでご注意ください。

顧客・商談-認知経路

新規作成 **保存**

すべての項目を表示する

表示設定	設定値	設定値編集	
☒	検索エンジン	変更	削除
☒	説明会	変更	削除
☐	雑誌	変更	削除
☒	...	変更	削除
☐	...		削除
☒	...		削除

削除した項目は非表示となっているので、再度設定（復元）する場合は、クリックして項目を表示させて下さい。

表示設定のチェックボックスにチェックを入れたものが、選択肢として表示されます。

4 「保存」をクリックして設定を保存します

POINT

- ・削除する場合には「削除」をクリックすることで削除できます。
- 削除をクリックすると削除されますが、表示は残り「復元」ボタンが表示されます。
- 「復元」をクリックすれば、元に戻すことができます。

POINT 設定した項目は、下記のように顧客画面に反映されます。

詳細情報

顧客略称	Knowledge Suite	親顧客	
顧客部門	製造	業種	機械
設立年月日	1990/05/01	資本金	1000百万円
年間売上	200百万円	決算日	
代表者姓	正式名称 山田 ふりがな やまだ	代表者名	正式名称 太郎 ふりがな たろう
代表電話番号	00-0000-0000	代表FAX番号	00-0000-0000
WEBサイト	https://www.	株式コード	
会社形態	非公開	従業員数	101 ~ 200人
産業コード		認知経路	展示会
地域	関東	評価	見込み有り
分類			
詳細情報			

1-4-2 「商談」の項目を設定する

「商談－フェーズ」の中のプルダウンでの選択項目を設定します。

操作は他項目と同様ですが、フェーズはコックピット機能などの集計にも利用されるため非表示が出来ない選択肢があります。

商談－フェーズ設定

商談を登録する際に使用します。運用に合わせてご登録ください。(100文字以内)
※表示順は、変更したい行をドラッグ＆ドロップで移動させて変更してください。
※表示順・表示設定は、「保存」ボタンで登録するまで反映されません。
※カスタマイズ後の変更は、すでに保存されたデータに影響しますのでご注意ください。

商談－フェーズ

新規作成

保存

すべての項目を表示する

表示設定	設定値	設定値編集	
☒	初回接触	変更	削除
☒	製品/サービス評価中	変更	削除
☒	ニーズ把握/確認	変更	削除
☒	デモ/プレゼンテーション	変更	削除
☒	予算/決定者確認中	変更	削除
☒	価格交渉中	変更	削除
☒	提案書/見積書提示中	変更	削除
☒	最終交渉中	変更	削除
☒	受注 (実績集計対象)	変更	
☒	失注	変更	

POINT

- ・「受注」「失注」は非表示（削除）することは出来ません。
- ・「受注」はコックピット機能等の集計に利用されます。集計対象を変更することは出来ません。

1-4-3 「確度チェックリスト」項目の設定

〔商談－確度チェックリスト〕の項目を設定します。

商談－確度チェックリスト設定

商談の確度を把握するチェックリストを設定できます。チェック項目と割当てる確度を運用に合わせてご登録ください。(最大10項目まで)
 ※確度は、合計が100%になるように割り当ててください。また、確度が0%の項目は商談画面に表示されません。
 ※表示順は、変更したい行をドラッグ＆ドロップで移動させて変更してください。
 ※表示順は、「保存」ボタンで登録するまで反映されません。
 ※カスタマイズ後の変更は、すでに保存されたデータに影響しますのでご注意ください。

商談－確度チェックリスト

保存

チェック項目	確度(%)
初回接触	10
ヒアリング	10
ニーズ把握・確認	10
デモ・プレゼン	10
企画書・見積提出	10
製品・サービス評価中	10
クロージング中	10

- 1 チェック項目名を入力し、[確度(%)]項目全ての合計が「100%」になるように、任意の数字を記入します。
- 2 [保存]をクリックし、内容を保存します。

POINT 設定した項目は、下記のように商談機能画面に反映されます。

新規商談

基本情報 ※は必須項目です。

商談名 ※ オフィス什器一式-【入れ替え案件】

顧客 ※ 南山産業株式会社

フェーズ ※ 製品/サービス評価中

営業担当情報

営業担当部署 ※ 部署を選択 営業2課

営業担当者 三井 寿志

詳細情報

種別 新規ビジネス

認知経路 説明会

完了予定日

次のステップ

説明 オフィス移動に伴う、什器一式の入替案件。
 デスク一式*50
 パーテーション*3
 会議デスク*2
 電子黒板*1

確度

確度

- ☒ 初回接触 (10%)
- ☒ 提案デモ (10%)
- ☐ 見積り提示 (10%)
- ☐ 金額交渉 (10%)
- ☐ 客先業務承認 (10%)
- ☐ 契約内容合意 (10%)
- ☐ 契約締結 (40%)

選択合計: 20%

担当者情報

商談担当者を選択

商品情報

商品を追加 商品の合計をコピー

保存 保存&新規作成 保存&コピー作成 キャンセル

■1-5 営業報告の簡易登録設定をする

「営業報告」の簡易登録項目を設定することができます。
管理者のみが設定することが可能です。

1-5-1 営業報告の簡易登録設定をする

1 「[SFA 設定管理]」をクリックし、「[簡易登録設定]」を開きます。

- 2 「[詳細入力に表示する項目]」から表示させたい項目をドラッグし「[簡易入力に表示する項目]」へドロップします。
- 3 「[保存]」をクリックして、設定を保存します。

POINT

- ・「[リセット]」をクリックすると初期設定に戻すことができます

POINT 設定した項目は、下記「新規営業報告」画面に反映されます。

宮業報告

報告日	2011/12/14	
活動*	選択 ※既に登録されているスケジュールを選択して、関連情報を登録することができます	
	タイトル	【商談】高山産業株式会社様
	日時	2011/12/14 08:00 ~ 2011/12/14 09:00 ☐ 終日 1分単位で時間指定することもできます。 その場合は、直接時間を指定してください。
	同行者	同行者を追加する
報告先*	部署 ☒ 役員室 ☒ 総務部 ☒ 営業部 ☒ マーケティング部	決定 2名 前園 清治 水戸 陽平
	ユーザ名、社員ID、役職名で検索します 候補 前園 清治 水戸 陽平 ページ内候補を追加	全員を削除 選択ユーザを削除
	☐ 全員参加	
顧客情報*	担当者名 高山 高次 解除 顧客名 高山産業株式会社 解除	
担当者評価*	☐ 絶対好調 ☐ 順調 ☒ まずまず ☐ 微妙 ☐ 厳しい ☐ 全然ダメ	
報告内容	簡易登録設定で設定した項目が表示され、それ以外の項目は「+」をクリックすることで表示されます。	

+ その他の項目を入力する場合は、こちらをクリックして入力を経てください。

下書き

一時完了

完了

キャンセル

1-5-2 営業報告の自動作成をする

営業報告の自動作成機能を使用していればスケジュール登録の際、自動で営業報告が「一時完了」として作成することが可能です。（「GRIDY モバイル」と「GRIDY SmartPhone」には対応しておりません。）

- 1 [SFA 設定管理] をクリックし、[営業報告自動作成] を開きます。
- 2 [企業全体の設定] の[使用する] を選択すると、メンバーの一覧が表示されるので部署を指定して、該当のメンバーにチェックを入れます。
- 3 [保存] をクリックして、設定を保存します。

POINT 画面右上の検索ボックスからメンバー名を検索することも可能です。

【営業報告自動作成を設定した場合のスケジュール登録】

担当者	衣笠 留美		解除
関連先	顧客	GRIDY株式会社	解除

- ① スケジュールの登録時に「担当者」「関連先」を選択している場合、以下の確認ダイアログが表示されます。

「あなたを報告者とする営業報告を作成しますか？」
「OK」→スケジュール登録と同時に、あなたを報告者とした営業報告を作成します
「キャンセル」→スケジュールのみ登録します（営業報告は作成されません）

※スケジュール登録の際、以下の条件の場合スケジュールのみの登録となります。

- 「スケジュールの参加者が同一部署内のみではない」場合
- 「繰り返しスケジュールを登録する」場合
- 「スケジュールの関連先に顧客が紐づいていない」場合

営業報告

?

表示項目設定

絞り込み

確認済

削除

エクスポート

印刷

商談完了数集計

1 (1-19/19)

☐	状態	報告日	報告者	評価	活動日	活動タイトル	顧客名	顧客担当者名
☐	一時	2012/08/17	武蘭 太郎		2012/08/17	商談[訪問]	GRIDY株式会社	衣笠 留美

② 「OK」を選択すると、スケジュールと営業報告が一時完了として登録されます。
報告先は報告者所属する部署メンバー全員です。

※「KKS 権限」がない場合、[営業報告自動作成]は機能しません。

POINT

報告者以外のメンバーがスケジュール編集を行い[保存]ボタンをクリックすると、以下の確認ダイアログが表示されます。

今の報告者（****）の一時完了状態の営業報告を削除し、あなたを報告者とする営業報告を作成しますか？
「OK」→スケジュールを更新すると同時に、あなたを報告者とした営業報告を作成します。
（注意！既にある営業報告は削除されます）
「キャンセル」→スケジュールのみ更新します（営業報告は作成されません）

■1-6 検索範囲を設定する

簡易検索ができる範囲を設定します。管理者のみが設定可能です。

表示設定	設定値
☒	顧客
☒	顧客担当者
☐	商品
☐	商談
☐	契約
☐	問合せ管理
☐	ソリューション
☐	キャンペーン
☐	ファイル
☐	スケジュール
☐	ToDo
☐	リードフォーム

- 1 [SFA 設定管理] をクリックし、[検索範囲選択] を開きます。
- 2 簡易検索範囲に指定するものにチェックを入れ、[保存] をクリックし完了します。

POINT

顧客, 顧客担当者が検索対象です。

設定した項目は、[SFA マイページ] の左下にある「検索窓」に反映されます。

■1-7 目標を設定する

SFA で営業活動を管理するにあたり、各個人/部署の「目標」を設定することができます。

目標の設定は、基本的には管理者が行うこととなります。設定は「目標」アイコンから行います。

1-7-1 決算月を設定する

企業の「決算月」を設定します。 ※ここで設定する決算月を基準に、目標を設定していきます。

営業報告設定

- ▶ 簡易登録設定
- ▶ 営業報告自動作成

目標管理設定

- ▶ 決算月設定

各種項目設定

- ▶ 顧客・商談・認知経路
- ▶ 顧客-地域

決算月設定

目標管理で使用する決算月を登録してください

組織全体共有

決算月 3月

登録

決算月は、12 カ月ごとに設定できます。
上半期/下半期などの設定はできません。

- 1 「SFA 設定管理」をクリックし、「決算月設定」を開きます。
- 2 プルダウンより、「月」を選択し、「登録」をします。

POINT 企業で統一の決算月を設定するため、部署ごとに決算月を設定することはできません。

1-7-2 目標金額を設定・編集する

[目標]アイコンより、売上目標を設定・編集します。

組織・部署の目標金額を設定編集する

プルダウンの[四半期][半年][年]では編集はできません。※内容の閲覧と印刷は可能です。

	2013/03	2013/04	2013/05	2013/06	2013/07	2013/08	2013/09	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	合計
組織	Knowledge Suite, inc												
売上金額	目標 50,000,000円	1,000,000円	10,000,000円	0円	0円	0円	10,000,000円	10,000,000円	100,000,000円	0円	0円	0円	181,000,000円
	実績 4,671,780円	906,000円	198,000円	0円	0円	0円	1,450,000円	6,667,000円	116,430,000円	0円	0円	0円	130,322,780円
受注件数	目標 20件	0件	0件	0件	0件	0件	10件	0件	80件	0件	0件	0件	110件
	実績 4件	3件	1件	0件	0件	0件	2件	3件	3件	0件	0件	0件	16件

1 プルダウンから[年度]を選び、閲覧したい部署/組織を選択し、[編集]をクリックします。

目標の各項目は外部インポートで一括設定することができます。

	2013/03	2013/04	2013/05	2013/06	2013/07	2013/08	2013/09	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02
部署	役員											
売上目標	50000000	1000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000
売上実績	4,671,780円	256,000円	198,000円	0円	0円	0円	1,450,000円	6,667,000円	11,750,000円			
受注目標	20	10	20	20	20	20	10	20	20			
受注実績	4件	1件	1件	0件	0件	0件	2件	3件	2件			
部署目標	潜在的なニーズを掘み、目標数字の...	潜在的なニーズを掘み、目標数字の...	潜在的なニーズを掘み、目標数字の...	潜在的なニーズを掘み、目標数字の...	潜在的なニーズを掘み、目標数字の...	潜在的なニーズを掘み、目標数字の...	潜在的なニーズを掘み、目標数字の...	潜在的なニーズを掘み、目標数字の...	潜在的なニーズを掘み、目標数字の...	潜在的なニーズを掘み、目標数字の...	潜在的なニーズを掘み、目標数字の...	潜在的なニーズを掘み、目標数字の...

それぞれの部署の「売上金額」「成約商談」「部署目標」が表示されます。

2 売上金額の目標を月ごとに入力し、[保存]をクリックします。

POINT 組織をクリックすると組織ごとの目標を閲覧/編集することができます。

部署をクリックすると、部署に所属しているメンバーすべての目標が表示されます。

個人ごとの目標設定が可能です。

個人毎に目標金額を設定する

メンバー毎に、売上目標や受注件数目標、個人目標を設定することが可能です

目標

2013年度 月 部署を選択 役員

編集 印刷 エクスポート インポート

	2013/03	2013/04	2013/05	2013/06	2013/07	2013/08	2013/09	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	合計
部署	役員												
売上金額	目標 50,000,000円	1,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	100,000,000円	0円	0円	0円	211,000,000円
	実績 4,671,780円	256,000円	198,000円	0円	0円	0円	1,450,000円	6,667,000円	11,750,000円	0円	0円	0円	24,992,780円
受注件数	目標 20件	10件	20件	20件	20件	20件	10件	20件	20件	0件	0件	0件	160件
	実績 4件	1件	1件	0件	0件	0件	2件	3件	2件	0件	0件	0件	13件
部署目標	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...			-

1 (1-5/5)

	2013/03	2013/04	2013/05	2013/06	2013/07	2013/08	2013/09	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	合計
担当者	前園 清治												
売上金額	目標 5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	60,000,000円
	実績 4,111,780円	0円	0円	0円	0円	0円	1,300,000円	6,667,000円	11,750,000円	0円	0円	0円	23,828,780円
受注件数	目標 10件	10件	10件	10件	10件	10件	10件	10件	10件	10件	20件	20件	140件
	実績 3件	0件	0件	0件	0件	0件	1件	3件	2件	0件	0件	0件	9件
個人目標	笑顔一番	一生懸命	真心配達	努力家の維持	誠心誠意	ファイト一発!	やる気! 元気!	追い越せ、追い抜け	頑張っていきたいと思います				-

1  をクリックしてロック解除します。ロックが外れるとアイコンが  に変わります。

2 変更後、[編集] ボタンより、目標数値や個人目標の編集を行います。

目標

年度: 2013年度 部署: 役員

保存 キャンセル

1 (1-5/5)

	2013/03	2013/04	2013/05	2013/06	2013/07	2013/08	2013/09	2013/10	2013/11	2013/12
担当者	前園 清治									
売上金額	目標 5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000
	実績 4,111,780円	0円	0円	0円	0円	0円	1,300,000円	6,667,000円	11,750,000円	0円
受注件数	目標 10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
	実績 3件	0件	0件	0件	0件	0件	1件	3件	2件	0件
個人目標	笑顔一番	一生懸命	真心配達	努力家の維持	誠心誠意	ファイト一発!	やる気! 元気!	追い越せ、追い抜け	頑張っていきたいと思います	

3 目標数値、個人目標を入力後、[保存] をクリックすると変更内容が保存されます。

	2013/03	2013/04	2013/05	2013/06	2013/07	2013/08	2013/09	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	合計
担当者	前園 清治												
売上目標	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	60,000,000円
実績	4,111,780円	0円	0円	0円	0円	0円	1,300,000円	6,667,000円	11,750,000円	0円	0円	0円	23,828,780円
受注件数	10件	10件	10件	10件	10件	10件	10件	10件	10件	10件	10件	20件	140件
実績	3件	0件	0件	0件	0件	0件	1件	3件	2件	0件	0件	0件	9件
個人目標	笑顔一番	一生懸命	真心配速	努力家の維持	誠心誠意	ファイト一発!	やる気! 元気!	思い越せ、思い切らせ	頑張ってください				-
担当者	中澤 ココ												
売上目標	0円	0円	0円	0円	0円	0円	0円	0円	0円	0円	0円	0円	0円

POINT 画面左上の  をクリックすると部署全員のロックが解除されます。

※それぞれの担当者名横のアイコンをクリックすると担当者ごとにロック解除が可能です。

その他に項目単位でのロック解除もできます。

ロック解除権限のないメンバーの場合、ロック解除された箇所のみ内容を編集できるようになります。

権限のないメンバー側で一度編集をし、保存するとすべての項目にロックがかかります。

再度編集をする際は、権限のあるメンバーがロックを解除する必要があります。

【ロック解除の権限について】

メンバーごとにロック解除の権限の有無を設定できます。



1 画面上の[設定] ボタンをクリックします。



2 部署を選択し、[メンバーの権限を一括でセットする]をクリックします。

部署 ?

機能別プロフィール設定

選択している部署メンバーの権限を一括でセットします。

役員 ▼ 変更対象 本メンバーのみ ▼

☐ 全機能

機能名	☐ 登録	☐ 編集	☐ 削除
☐ スケジュール	☒	☒	☒
☐ ToDo	☒	☒	☒
☐ ファイル	☒	☒	☒
☐ トピック	☒		☒
☐ メモパッド	☒	☒	☒
☐ アドレス帳	☒	☒	☒
☐ レポート提出	☒	☒	☒
☐ 議事録	☒	☒	☒
☐ プロジェクト管理	☒	☒	☒
☐ 商品	☒	☒	☒
☐ 商談	☒	☒	☒
☐ 契約	☒	☒	☒
☐ 問い合わせ管理	☒	☒	☒
☐ シミュレーション	☒	☒	☒
☐ キャンペーン	☒	☒	☒
☐ 顧客	☒	☒	☒
☐ 顧客担当者	☒	☒	☒
☐ 営業報告	☒	☒	☒
☐ SFAロック解除		☐	
☐ リードフォーム	☒	☒	☒

現在選択している部署に所属しているメンバーの権限を初期化します。
本メンバーの場合、「一覧」に表示「登録権限」「編集権限」「削除権限」が初期化されます。

3 変更対象をプルダウンより選択し、SFA ロック解除のチェックの有無によって設定します。

POINT

初期設定ではすべてのメンバーにロック解除権限が付与されています。

POINT 各メンバーに個別で編集権限の有無を設定することもできます。

[設定]-[部署管理]より、対象部署をクリックし「メンバー一覧」を表示させます。

部署/グループを選択 役員

全て ▼

ユーザー名	所属	表示/非表示	機能別プロフィール	異動	削除
前園 清治	本メンバー	表示する	編集する	異動	削除
水戸 陽平	本メンバー	表示する	編集する	異動	削除
中澤 ココ	ゲストメンバー	表示しない	編集する		削除

設定するメンバーの機能別プロフィールを[編集する]をクリックします。

上記と同様に SFA ロック解除のチェックを外します。

1-7-3 部署目標を設定・編集する

部署目標を設定・編集します。

目標														
2013年度 月 部署を選択 Knowledge Suite, inc														
編集		印刷		エクスポート		インポート								
		2013/03	2013/04	2013/05	2013/06	2013/07	2013/08	2013/09	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	合計
組織 Knowledge Suite, inc														
売上金額	目標	50,000,000円	1,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	100,000,000円	0円	0円	0円	211,000,000円
	実績	4,671,780円	906,000円	198,000円	0円	0円	0円	1,450,000円	6,667,000円	122,430,000円	0円	0円	0円	136,322,780円

1 プルダウンより[年度]と、部署/組織を選択し[編集]をクリックします。

目標入力

潜在的なニーズを掘み、目標数字の完達を目指しましょう！

保存 キャンセル

2 部署目標を月ごとに入力し[保存]をクリックします。

1-7-4 目標を閲覧する

管理者は、設定された目標を、各部署/組織ごとに閲覧することが可能です。

部署の目標（目標/売上金額/商談件数）と個人の目標（目標/売上金額/商談件数）が確認できます。

グローバルウェア SFA リードフォーム CENTER メールビューコン

SFAホーム 営業報告 顧客 リード担当者 商品 商談 契約 キャンペーン 問合せ管理 ソリューション ダッシュボード **目標** 客制 コピー外 設定管理

目標

2011年度 月 部署を選択 Knowledge Suite, inc

編集 印刷 エクスポート インポート

閲覧したい[年度][月][部署]を選択します。

		2011/04	2011/05	2011/06	2011/07	2011/08	2011/09	2011/10	2011/11	2011/12	2012/01	2012/02	2012/03	合計
組織	Knowledge Suite, inc													
売上金額	目標	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	1,000,000円	10,000,000円	15,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	116,000,000円
	実績	9,890,000円	10,945,000円	0円	17,990,000円	0円	825,000円	3,968,000円	0円	5,960,000円	0円	0円	0円	49,558,000円
成約商談	目標	20件	20件	20件	20件	20件	30件	20件	20件	20件	20件	20件	20件	250件
	実績	7件	1件	0件	3件	0件	2件	2件	0件	2件	0件	0件	0件	17件

POINT [月]のプルダウンより[月] [四半期] [半期] [年]ごとに表示することができます。

■1-8 ふりがな自動入力設定

GRIDY SFA 内のふりがな付き項目について、自動で入力される文字種を「ひらがな」か「カタカナ」のいずれかを設定することが出来ます。

ふりがな自動入力設定

SFAにおけるふりがな付き項目のふりがな自動入力の文字種を選択してください。
 ※既に登録されているふりがなが変更されるものではありません。
 ※文字種にひらがなを選択した場合、「う」の濁点は表示されません。

☒ ひらがな
☐ カタカナ

[登録](#)

ふりがな付き項目設定

[ふりがな自動入力設定](#)

GRIDY SFA 機能内のふりがな付項目並びに、顧客正式名称、顧客担当者名

新規顧客

[登録](#) [保存&新規](#) [キャンセル](#)

基本情報 *は必須項目です。

顧客種別 * [見込み取引先](#) 支社支店名

顧客正式名称 * 正式名称

ふりがな

MEMO 下記機能については対象外となります。

- ・ GRIDY グループウェア内のふりがな付項目
- ・ 検索ダイアログ内の「検索対象」表示
- ・ 名刺 CRM の納品データ（名刺スキャンによって、納品される名刺情報）
※名刺 CRM の納品データはカタカナ固定となります。

POINT

- ・ 本設定は入力文字種の制限ではございません。選択後もいずれの文字種も入力可能です。
- ・ 本設定によって、既存データのふりがな文字種が書き換わるものではございません。
（統一されたい場合は、インポート機能などを利用して対応いただく必要がございます）
- ・ 設定文字種が「ひらがな」である場合、「ヴ」はふりがなへ入力されません。

■1-9 エクスポート権限の設定をする

「営業報告」「顧客」「顧客担当者」「商品」「商談」「商談商品」のエクスポート利用権限をメンバー毎に設定することが可能です。

営業報告設定

- ▶ 簡易登録設定
- ▶ 営業報告自動作成

目標管理設定

- ▶ 決算月設定

各種項目設定

- ▶ 顧客・商談・認知経路
- ▶ 顧客・地域
- ▶ 商談・フェーズ
- ▶ 商談・受注見込
- ▶ 商談・確度チェックリスト
- ▶ 商談・担当者役割
- ▶ 契約・契約種別
- ▶ 確度

名刺設定

- ▶ メール受信設定
- ▶ 顧客・顧客担当者取込設定

検索設定

- ▶ 検索範囲選択

カスタム項目設定

- ▶ 顧客
- ▶ 顧客担当者
- ▶ 商品
- ▶ 商談

権限設定

- ▶ **エクスポート権限**

エクスポート権限設定

ユーザーごとにエクスポート権限を設定します。

部署を選択

ユーザー名

☒ エクスポート権限

	営業報告	顧客	顧客担当者	商品	商談	商談商品
☒ 前園 清治	☒	☒	☒	☒	☒	☒
☒ 中澤 ココ	☒	☒	☒	☒	☒	☒
☒ 永田 力也	☒	☒	☒	☒	☒	☒
☒ 宮崎 貴生	☒	☒	☒	☒	☒	☒
☒ 水戸 陽平	☒	☒	☒	☒	☒	☒
☒ 井上 陽菜	☒	☒	☒	☒	☒	☒
☒ 上木 雷太	☒	☒	☒	☒	☒	☒
☒ 新渡戸 波平	☒	☒	☒	☒	☒	☒
☒ 野口 秀吉	☒	☒	☒	☒	☒	☒
☒ 聖徳 太郎	☒	☒	☒	☒	☒	☒
☒ 樋口 葉子	☒	☒	☒	☒	☒	☒
☒ 伊藤 一文	☒	☒	☒	☒	☒	☒
☒ 東郷 清盛	☒	☒	☒	☒	☒	☒

- 1 「[SFA 設定管理]」をクリックし、「[エクスポート権限]」を開きます。
- 1 部署を選択すると所属メンバーが表示されます。
- 2 エクスポートの権限を規制したいメンバーの機能毎のチェックをはずし、「[保存]」ボタンをクリックします。

※権限がないメンバーがエクスポートボタンをクリックすると「エクスポート権限がありません」と表示されます。（初期値は全てのメンバーに権限が付与されています）

GRIDY SFA

操作ガイド 第2部 メンバー用

第2部は一般のメンバーに必要な操作を解説しています。GRIDY SFA（以下 SFA）を利用することで、日々の業務の中で営業活動のデータが蓄積され、その有効活用が可能となります。また、スタッフ間でのコミュニケーションや情報共有も正確になります。SFA を利用して、営業活動の可能性を最大限に引き出してください。

この第2部はメンバーの方はもちろん、アドミニストレーターの方もお読みください。

■2-1	SFA を利用する	2
■2-2	スケジュールを利用する	11
■2-3	ToDo を利用する	12
■2-4	顧客情報を登録する	13
■2-5	顧客担当者を登録する	17
■2-6	商品を登録する	20
■2-7	商談を登録する	21
■2-8	契約を登録する	24
■2-9	キャンペーンを登録する	26
■2-10	問合せを利用する	29
■2-11	ソリューションを登録する	32
■2-12	ダッシュボードを登録する	34
■2-13	コックピットを利用する	35
■2-14	営業報告を登録する	38
■2-15	検索をする	47
■2-16	絞込条件を利用する	51
■2-17	データをエクスポートする	56
■2-18	データをインポートする	58

■2-1 SFA を利用する

[SFA タブ] をクリックし、SFA ホームを開きます。

※SFA を利用するにはアドミニストレーターからKS 権限を付与されなければなりません。

POINT 表示されるデータは、SFA メンバーが閲覧できる範囲のデータです。閲覧できる範囲は、部署の権限設定、データ所有権、部署の上位、下位の関係性によって変わります。上位部署に所属するメンバーは、下位部署の全データを閲覧できます。下位部署のメンバーは、上位部署のデータを閲覧することはできません。ただし、部署の権限によっては閲覧できる場合もあります。

【SFA ホーム画面】

The screenshot shows the SFA Home interface with various tabs and data sections. Numbered callouts highlight specific features:

- ①: Top navigation bar with icons for Home, Sales Report, Contact, etc.
- ②: New Business Report and New Customer Registration buttons.
- ③: Notification area with alerts like '電話メモ7件!' and '未処理ワークフロー4件!'.
- ④: Summary of pending cases (絞り込み条件).
- ⑤: Target performance metrics for 2013/11, including sales amount, completion rate, and number of cases.
- ⑥: Search function with a keyword field and filters.
- ⑦: Main calendar view for 2013/11/13 (Wednesday) showing a weekly schedule of meetings and events.
- ⑧: Detailed data tables for '見込商談' (Prospect Deals) and '見込顧客' (Prospect Customers), categorized by status, phase, and type.
- ⑨: 'ToDo' (To Do) list section at the bottom.

見込商談 (Prospect Deals) Data:

経過日数14日	商談状況	フェーズ	受注見込	種別	
13 件	72 件	72 件	72 件	72 件	
営業報告担当者評価別	重要商談件数 8 件 商談件数 64 件	初回接触 14 件 ヒアリング/シート取得/ニーズ確認 14 件 デモ/プレゼンテーション 5 件 予算/決定者確認中 4 件 見積書提示中 16 件 最終 5 件	合計金額 171,337,896 円 10,113,896 円 112,439,001 円 10,200,000 円 15,355,000 円 6,136,000 円 1,024,000 円	合計金額 171,337,896 円 11 件 10,037,000 円 10 件 21,344,000 円 12 件 8,345,000 円 3 件 580,000 円 2 件 1 円 34 件 131,031,896 円	既存ビジネス 11 件 新規ビジネス 11 件 設定なし 50 件

見込顧客 (Prospect Customers) Data:

商談中顧客数	地域	従業員数	認知経路	業種
23 件	23 件	23 件	23 件	23 件
商談なし顧客数 0 件	北海道 0 件 東北 0 件 関東 4 件 甲信越 0 件 北陸 0 件 東海 0 件 近畿 1 件 中国 0 件 四国 0 件 九州 0 件	1~10人 0 件 11~50人 3 件 51~100人 2 件 101~200人 0 件 201~500人 0 件 501~1000人 1 件 10,001人以上 0 件 設定なし 15 件	検索エンジン 0 件 説明会 1 件 雑誌 5 件 展示会 1 件 新聞 0 件 IT関連サイト 0 件 商品比較サイト 0 件 その他 0 件	水産・農林業 1 件 鉱業 0 件 建設業 0 件 食品業 0 件 証券・商品先物取引業 1 件 不動産業 0 件 サービス業 0 件 空運業 0 件 その他 0 件

ToDo (To Do) List:

完了	期日	件名	名前	関連先
該当するデータがありません				

- ① SFA の機能を選択するアイコンです。ここから操作を開始します。
- ② 新規営業報告、新規顧客登録ができます。
- ③ ユーザーに届いている重要なお知らせが表示されます。未提出、下書き営業報告数等も表示されます。
- ④ 絞り込み条件を保存しておくことができます。(ブックマークのように利用できます)
- ⑤ 個人/部署の今月の目標が表示されます。
- ⑥ 各機能のデータ検索を行うことができます。
- ⑦ スケジュールが一覧されます。[週][月]をクリックすると、各画面へ移動します。
- ⑧ コックピットが表示されます。
- ⑨ 期限が迫った ToDo が表示されます。ToDo 名をクリックすると、各 ToDo 詳細へ移動します。

■アイコンの機能

 SFAホーム	スケジュール、ToDo、目標、コックピットが表示されます。今日やるべきことが把握できます。	 営業報告	顧客単位で日報作成し登録、管理します。
 顧客	顧客を登録、管理します。	 顧客担当者	取引先担当者(窓口)を登録、管理します。
 商品	商品カタログ機能です。商品名、商品画像、商品コードなどを登録、管理します。	 商談	取引先に紐付く商談を登録、管理します。
 契約	一定期間継続してサービスを提供する契約情報を入力し登録、管理します。	 キャンペーン	自社で開催しているキャンペーン内容を入力保存します。
 問合せ管理	顧客からの問合せデータを登録、管理します。	 ソリューション	問題に対してのソリューション(解決や対応策)を登録、管理します。
 目標	個人/部署ごとの目標設定、管理を行います。	 ダッシュボード	レポート機能で生成したレポートデータをグラフ化し、SFA ホームに表示します。
 コックピット	顧客、商談情報をベースとしたデータを状況別に一覧で表示します。	 名刺	有料オプションメニューとなります。取りこまれた名刺データを管理します。
 SFA設定管理	目標設定管理、各種項目設定、営業報告設定、検索設定を行います。管理者にのみ表示されます。		

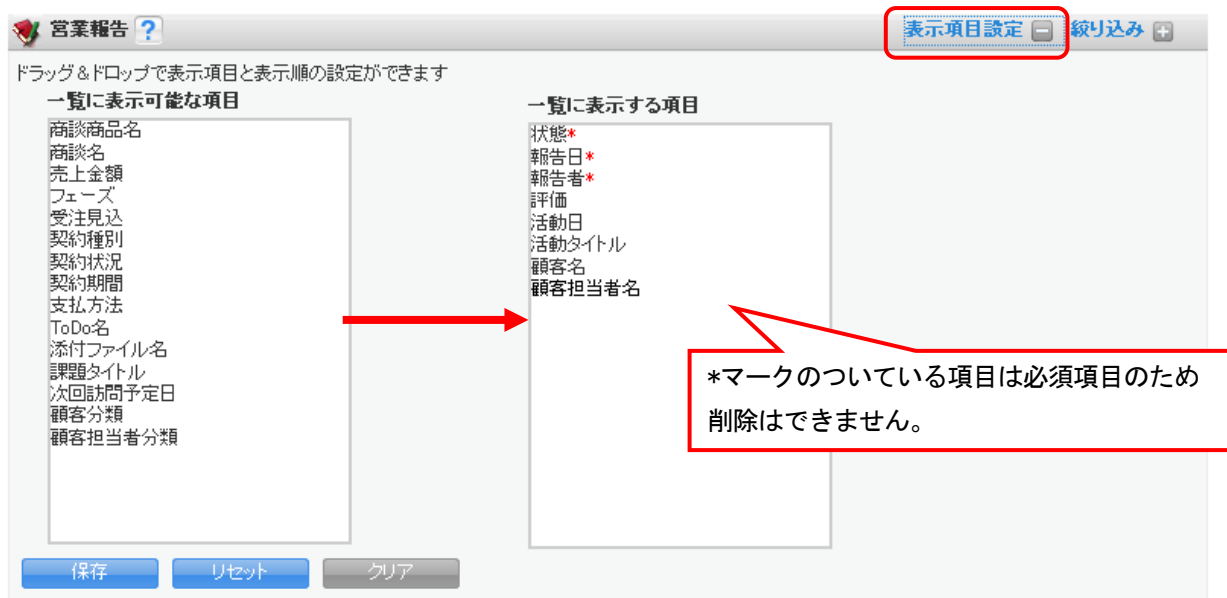
POINT SFA は、「部署に所属していること」「KS 利用権限があること」が前提となります。
SFA タブをクリックしても利用できない場合には、管理者にご相談ください。

共通機能

SFA ではそれぞれのページにおいて「表示項目設定」「絞り込み」検索ができます。また各ページの関連情報の表示設定の変更が可能です。

■表示項目設定

各ページ必要な項目を選んで表示することができます。



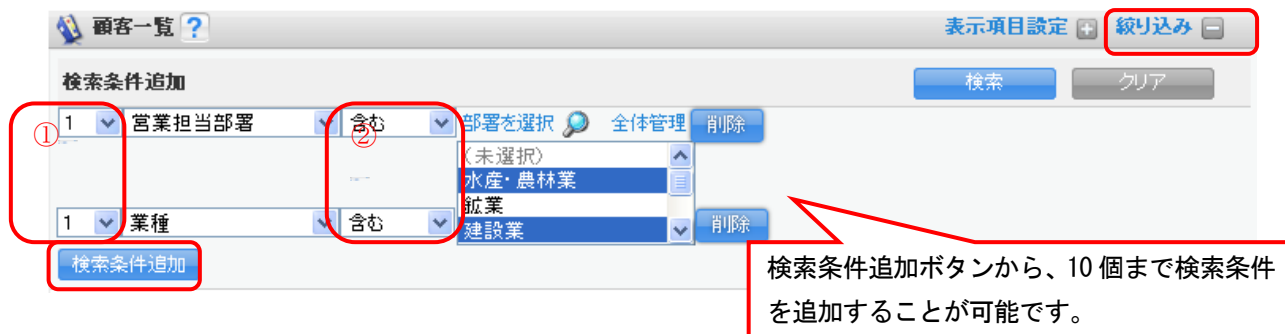
- 1 ページタイトル右側の「表示項目設定」をクリックします。
- 2 「一覧に表示可能な項目」から必要な項目を選び、「一覧に表示する項目」へドラッグ&ドロップで追加し[保存]をクリックして保存します。

POINT

- [リセット]をクリックすると、初期表示に戻すことができます。
- [クリア]をクリックすると、一つ前の操作に戻ります。

絞り込み

顧客・顧客担当者・商品・商談・コックピットにおいてはプルダウンから検索条件を追加して、絞り込みを行います。



① 同じ数字に設定すると、同じ数字同士でグループ化することが可能です。

※同じ数字を指定した検索項目については、or 指定でグループ化されます。（営業担当部署 or 業種）

③ 当該検索項目を「含んだ検索を行うか」を[含む/含まない]プルダウンで選択可能です。

■日付項目について

①日付範囲指定



・始端日付と終端日付を入力（書式：YYYY/MM/DD）します。

例) [2013/08/01] ~ []

→2013/08/01 を含む以降が該当。

・始端日付のみを指定した場合は、指定日付を含む以降を絞り込み対象とします。

例) [] ~ [2013/08/31]

→2013/08/31 を含む以降が該当。

・終端日付のみを指定した場合は、指定日付を含む以前を絞り込み対象とします。

例) [2013/08/01] ~ [2013/08/31]

→2013/08/01 から 2013/08/31 までが該当。

②n 日以前指定



・0 以上の値を入力する。

※空文字及び半角数字以外を入力した場合は無視されます。

例) 当日が 2013/08/15 とした [14] 日以前

2013/08/01（を含む）以前が該当しますので、最古の情報から

2013/08/01 を含む件数が表示されます。

③ n 日以前指定

▼	最終更新日	▼	含む	▼	n 日以降指定	▼		日以降	削除
---	-------	---	----	---	---------	---	--	-----	----

- ・ 0 以上の値を入力する。

※空文字及び半角数字以外を入力した場合は無視されます。

例) 当日が 2013/08/15 とした [14] 日以降とした場合

当日が 2013/08/15 として、2013/08/29 (を含む) 以降が該当します。

④ n 日前指定

▼	完了予定日	▼	含む	▼	n 日前指定	▼	今日から		日前まで	削除
---	-------	---	----	---	--------	---	------	--	------	----

- ・ 0 以上の値を入力する。

※空文字及び半角数字以外を入力した場合は無視されます。

例) 今日から [2] 日前まで

当日が 2013/08/15 として、2013/08/13 から 2013/08/15 までが該当します。

④ n 日後指定

▼	完了予定日	▼	含む	▼	n 日後指定	▼	今日から		日後まで	削除
---	-------	---	----	---	--------	---	------	--	------	----

- ・ 0 以上の値を入力する。

※空文字及び半角数字以外を入力した場合は無視されます。

例) 今日から [2] 日後まで

当日が 2013/08/15 として、2013/08/15 から 2013/08/17 まで該当します。

⑥ n ヶ月前指定

▼	完了予定日	▼	含む	▼	n ヶ月前指定	▼	今月を含む	1	▼	ヶ月	削除
---	-------	---	----	---	---------	---	-------	---	---	----	----

- ・ 1～12 の値から選択します。(初期値は「1」です。)

例) 今月を含む [2] ヶ月前まで

→当日が 2013/08/15 として、2013/07/01 から 2013/08/31 までが該当する。

⑦ n ヶ月後指定

▼	完了予定日	▼	含む	▼	n ヶ月後指定	▼	今月を含む	1	▼	ヶ月	削除
---	-------	---	----	---	---------	---	-------	---	---	----	----

- ・ 1～12 の値から選択します。(初期値は「1」です。)

例) 今月を含む [2] ヶ月後まで

→当日が 2013/08/15 として、2013/08/01 から 2013/09/30 までが該当する。

⑧四半期指定

▼	完了予定日	▼	含む	▼	四半期指定	▼	今	▼	年度	第1	▼	四半期	削除
---	-------	---	----	---	-------	---	---	---	----	----	---	-----	----

- ・ 年度を「前」「今」「次」から選択します。（初期値は「今」とする。）
- ・ 四半期を「第1」～「第4」から選択します。（初期値は「第1」とする。）

例) [今] 年度 [第1] 四半期

→ 決算月が3月、当年が2013年として、2013/04/01 から 2013/06/30 までが該当します。

⑨半期指定

▼	完了予定日	▼	含む	▼	半期指定	▼	今	▼	年度	上	▼	半期	削除
---	-------	---	----	---	------	---	---	---	----	---	---	----	----

- ・ 年度を「前」「今」「次」から選択します。（初期値は「今」とする。）
- ・ 半期を「上」「下」から選択します。（初期値は「上」とする。）

例) [前] 年度 [下] 半期

→ 決算月が3月、当年が2013年として、2012/10/01 から 2013/03/31 までが該当します。

⑩年度指定

▼	完了予定日	▼	含む	▼	年度指定	▼	今	▼	年度	削除
---	-------	---	----	---	------	---	---	---	----	----

- ・ 年度を「前」「今」「次」から選択します。（初期値は「今」とする。）

例) [次] 年度

→ 決算月が3月、当年が2013年として、2014/04/01 から 2015/03/31 までが該当します。

POINT

- ・ 年度、半期、四半期については、SFA 設定管理の決算月設定に設定されている「月」にて判定します。
主組織、副組織で異なる決算月を設定できるためご注意ください。
- ・ 「n 日以前指定」のような項目について、半角数字以外は設定いただけません。

■営業報告の絞り込みについて

検索条件を指定することで、必要な案件の情報のみ表示させることができます。

The screenshot shows the '営業報告' (Sales Report) search page. At the top right, the '絞り込み' (Filter) button is highlighted with a red box. Below the main filter section, the '商談絞り込み条件追加' (Add Sales Filter Condition) section is also highlighted with a red box. This section includes a checkbox for '最新営業報告のみ' (Only latest sales reports), a dropdown for '営業担当部署' (Sales responsible department), and buttons for '検索条件追加' (Add search condition) and '検索条件を保存' (Save search condition).

- 1 ページタイトル右側の「絞り込み」をクリックします。
- 2 各検索項目を指定し[適用]をクリックすると、検索結果が画面下に表示されます。

商談絞り込み条件追加

商談が紐づく営業報告を検索することができます。

「最新営業報告のみ」へチェックを入れた場合は、検索範囲に指定された商談が紐づく最新の営業報告のみが検索結果として表示されます。

POINT

検索対象は「最新の商談情報」です。

商談情報が営業報告作成当時より更新されていた場合であっても、作成当時の営業報告が検索結果として表示されます。

■ 表示設定

各詳細ページの関連情報の表示順を並べ替えることができます。

顧客関連情報 表示設定

商談 6件 新規作成

アクション	商談名	フェーズ	金額	完了予定日
編集 削除	PC導入		2,000,000.00円	2010/11/30
編集 削除	SFA導入提案		500,000.00円	2010/11/30

営業報告一覧 3件 全て表示

https://eridy.jp のページから:

⚠ 関連情報をドラッグ＆ドロップで位置変更できます。
表示確定リンクを押すと変更内容が保存されます。

状態	報告日	報告者	評価	活動	顧客名	顧客担当者名
完了	2011/04/03	前園 清治	😊	2011/04/03	株式会社ソルシステムズ	山川 康夫
完了	2010/12/06	三井 寿志	😊	2010/12/03	【訪問】株式会社ソルシステムズ 山川様	株式会社ソルシステムズ 山川 康夫
一時	2010/10/26	三井 寿志	😊	2010/10/25	【訪問】株式会社●●システムズ様	株式会社ソルシステムズ 山川 康夫

顧客担当者 1件 全て表示 新規作成

アクション	顧客担当者名	役職	電子メール	電話
編集 削除	山川 康夫			03-3406-6814

- 1 関連情報タイトル右側の[表示設定]をクリック後に表示される、ポップアップウィンドウの内容を確認し、[OK]をクリックします。

顧客関連情報 表示リセット 表示確定

商談 6件 新規作成

アクション	商談名	フェーズ	金額	完了予定日
編集 削除	PC導入		2,000,000.00円	2010/11/30
編集 削除	SFA導入提案		500,000.00円	2010/11/30

営業報告一覧 3件 全て表示

状態	報告日	報告者	評価	活動日	活動タイトル	顧客名	顧客担当者名
完了	2011/04/03	前園 清治	😊	2011/04/03	ksリプレイス	株式会社ソルシステムズ	山川 康夫
完了	2010/12/06	三井 寿志	😊	2010/12/03	【訪問】株式会社ソルシステムズ 山川様	株式会社ソルシステムズ	山川 康夫
一時	2010/10/26	三井 寿志	😊	2010/10/25	【訪問】株式会社●●システムズ様	株式会社ソルシステムズ	山川 康夫

顧客担当者 1件 全て表示 新規作成

アクション	顧客担当者名	役職	電子メール	電話
編集 削除	山川 康夫			03-3406-6814

- 2 項目タイトルをドラッグ＆ドロップして表示順を入れ替え[表示確定]をクリックし更内容を保存します。

2-1-1 目標機能を利用する

表示されるデータは、SFA メンバーが閲覧できる範囲のデータです。閲覧できる範囲は、部署の権限設定、データ所有権、部署の上位、下位の関係性によって変わります。上位部署に所属するメンバーは、下位部署の全データを閲覧できます。下位部署のメンバーは、上位部署のデータを閲覧することはできません。ただし、部署の権限によっては閲覧できる場合もあります。

所属部署によって、表示される内容が大きく異なるのが「目標」ページになります。

	2013/03	2013/04	2013/05	2013/06	2013/07	2013/08	2013/09	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	合計
部署	役員												
売上金額	目標 50,000,000円	1,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	100,000,000円	0円	0円	211,000,000円
実績	4,671,780円	256,000円	198,000円	0円	0円	0円	1,450,000円	6,667,000円	16,750,000円	0円	0円	0円	29,992,780円
受注件数	目標 20件	10件	20件	20件	20件	20件	10件	20件	20件	0件	0件	0件	160件
実績	4件	1件	1件	0件	0件	0件	2件	3件	3件	0件	0件	0件	14件
部署目標	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...	潜在的なニーズを掘み...			-

1 (1-5/6)

	2013/03	2013/04	2013/05	2013/06	2013/07	2013/08	2013/09	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	合計
担当者	前園 清治												

目標アイコンをクリックすると、選択部署の目標一覧が表示されます。

目標の編集

各メンバーは自分の目標を編集することができますが、上位メンバーによってロックがかけられた項目は、編集することはできません。

ロックされた項目には閉じたカギマークが表示されます。
 ロック表示アイコン: [closed lock icon]
 ロック解除された項目には同様に、開いたカギマークが表示されます。
 ロック解除時アイコン: [open lock icon]

	2013/03	2013/04	2013/05	2013/06	2013/07	2013/08	2013/09	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	合計
担当者	前園 清治												
売上金額	目標 5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	5,000,000円	50,000,000円
実績	4,111,780円	0円	0円	0円	0円	0円	0円	0円	0円	0円	0円	0円	80円
受注件数	目標 10件	10件	10件	10件	10件	10件	10件	10件	10件	10件	10件	20件	140件
実績	3件	0件	0件	0件	0件	0件	1件	3件	3件	0件	0件	0件	10件
個人目標	笑顔一番	一生懸命	真心配達	努力家の維持	誠心誠意	ファイト一発!	やる気! 元気!	追い越せ、追い抜け	頑張っていきましょう				-

目標の各項目を設定・編集できる権限もメンバーそれぞれ所属している部署によって変わります。

■2-2 スケジュールを利用する

SFA ホームでスケジュール機能を利用します。

The screenshot shows the SFA Home interface. The top navigation bar includes icons for SFAホーム, 営業報告, 顧客, 顧客担当者, 商品, 商談, 契約, キャンペーン, 問合せ管理, ソリューション, ダッシュボード, 目標, 名刺, and コックピット. The left sidebar contains links for 新規営業報告, 新規顧客登録, お知らせ, 電話メモ7件!, 未処理ワークフロー4件!, 未確認営業報告 1件!, 絞り込み条件, and 目標. The main content area displays the 'スケジュール' (Schedule) for 2013/11/13 (水). The schedule table shows events for each day of the week. A red box highlights the 'スケジュール' section, and a red box with an arrow points to it with the text 'ここから登録や表示の切り替えもできます。' (You can also switch registration and display from here).

月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日	日曜日
11	12	13	14	15	16	17
08:30-09:30 [TD] ■ 役員会議	08:30-09:30 [TD] ■ GAT MTG	08:30-09:30 [TD] ■ 本部MTG	08:30-09:30 [TD] ■ 週次MTG	08:30-09:30 [金] ■ GL MTG		
10:00-11:00 [TD] (非)予定アリ	11:00-12:00 [TD] (非)予定アリ	10:00-11:30 [TD] ■ ドラッグ&ドク...	10:00-11:30 [TD] ■ aaaaa	11:30-13:00 [その他] ■ LAUNCH M...		
	13:00-14:00 [出] ■ @sateraito	13:00-14:00 [TD] ■ 役員プレゼン...	11:00-12:00 [TD] ■ クラウド...	14:30-15:30 [TD] ■ LAUNCH M...		

Below the schedule table, there is a 'コックピット' (Cockpit) section with '見込商談' (Forecasted Deals). At the bottom, there are tabs for '経過日数14日', '商談状況', 'フェイズ', '受注見込', and '種別'.

POINT スケジュールでは以下の機能を利用できます。

- スケジュール表の週や月表示を切り替える
- スケジュールを登録する
- 空き時間を確認する
- スケジュール詳細を確認する、変更する

これらの機能はGRIDY グループウェアの機能を利用しています。詳しくはGRIDY グループウェアのマニュアルを参照してください。

■2-3 ToDo を利用する

SFA ホームで顧客に関してやらなければならない作業（ToDo）を SFA に登録して、一覧できます。

新規営業報告 新規顧客登録

お知らせ

電話メモ7件！
未処理ワークフロー4件！
未確認営業報告1件！

絞り込み条件

目標

2013/11 ◀ 今月 ▶

売上金額

目標 100,000,000円

実績 16,750,000円

達成率 16.75%

受注件数

目標 20件

実績 3件

達成率 15.00%

検索

キーワード

更新日付

顧客・顧客担当者・商談が検索対象です。

検索開始

高度な検索

ホーム 2013/11/13 水曜日 ?

スケジュール ?

予定作成 週 月

2013/11/13(水) ◀ 今日 ▶

月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日	日曜日
11	12	13	14	15	16	17
08:30-09:30 [TD] ■ 役員会議	08:30-09:30 [TD] ■ GAT MTG	08:30-09:30 [TD] ■ 本部MTG	08:30-09:30 [TD] ■ 週次MTG	08:30-09:30 [会] ■ GL MTG		
10:00-11:00 [TD] (非)予定アリ	11:00-12:00 [TD] (非)予定アリ	10:00-11:30 [TD] ■ ドラッグ&ドロ...	10:00-11:30 [TD] ■ aaaaa	11:30-13:00 [その他] ■ LAUNCH M...		
	13:00-14:00 [出] ■ @sateraito	13:00-14:00 [TD] ■ 役員プレゼン...	11:00-12:00 [TD] ■ クラウドオフィス	14:30-15:30 [TD] ■ LAUNCH M...		

ダッシュボード

見込商談

経過日数14日	商談状況	フェイズ	受注見込	種別
13 件	72 件	72 件	72 件	72 件
営業報告担当者評価別	重要商談件数 8 件 商談件数 64 件	合計金額 171,337,896 円	合計金額 171,337,896 円	既存ビジネス 11 件 新規ビジネス 11 件 設定なし 50 件
絶対調 3 件 順調 2 件 まずまず 8 件 微妙 0 件 厳しい 0 件 全然ダメ 0 件		初回接触 14 件 10,113,896 円 ヒアリングシート取得/ニーズ確認 14 件 112,439,001 円 デモ/プレゼンテーション 5 件 10,200,000 円 予算/決定者確認中 4 件 15,355,000 円 見積書提示中 16 件 6,136,000 円 最終 5 件 1,024,000 円	確定(100%) 11 件 10,037,000 円 B: ほぼ確定(90%以上) 10 件 21,344,000 円 D: 五分五分(60%) 12 件 8,345,000 円 E: 厳しい(40%以下) 3 件 580,000 円 F: 見込み無し(0%) 2 件 1 円 設定なし 34 件 131,031,896 円	

見込顧客

商談中顧客数	地域	従業員数	認知経路	業種
23 件	23 件	23 件	23 件	23 件
商談なし顧客数 0 件	北海道 0 件 東北 0 件 関東 4 件 甲信越 0 件 北陸 0 件 東海 0 件 近畿 1 件 中国 0 件 四国 0 件 九州 0 件	1~10人 0 件 11~50人 3 件 51~100人 2 件 101~200人 0 件 201~500人 0 件 501~1000人 1 件 1000人以上 0 件 設定なし	検索エンジン 0 件 説明会 1 件 雑誌 5 件 展示会 1 件 新聞 0 件 IT関連サイト 0 件	水産・農林業 1 件 鉱業 0 件 建設業 0 件 食品業 0 件 証券・商品先物取引業 1 件 不動産業 0 件

プルダウンメニューから期間を選んで、表示を変更できます。

ToDo一覧

選択項目を完了

完了 期日 件名 名前 関連先

☐	2013/11/19	マルデザイン様 訪問予定調整	前園清治	マル・デザイン開発株式会社
☐	2013/11/20	高山産業様 プレゼン資料作成	前園清治	高山産業株式会社

一覧

POINT [件名]をクリックすると、ToDoの詳細を確認出来ます。

操作方法は GRIDY グループウェアの操作マニュアルを参照してください。

■2-4 顧客情報を登録する

新規の顧客情報を登録します。商談などが発生した場合は、「見込み取引先」から「既存取引先」に編集することができます。

POINT 管理者によって項目がカスタマイズされている場合、表示画面は異なります。

2-4-1 顧客を登録する

新規に顧客を登録します。

新規顧客登録

お知らせ
電話メモ7件！
未処理ワークフロー4件！
未確認営業報告1件！

絞り込み条件

目標
2013/11
売上金額
目標 100,000,000円
実績 16,750,000円
達成率 16.75%
受注件数
目標 20件
実績 3件
達成率 15.00%

検索
キーワード
更新日付
顧客、顧客担当者、商談が検索対象です。
検索開始
高度な検索

新規顧客
登録 保存/新規 キャンセル

基本情報 *は必須項目です。

顧客種別 * 見込み取引先 支社支店名

顧客正式名称 *
正式名称 株式会社 BD電機
ふりがな かいしきがいしゅ びーでいーでんき

営業担当情報
営業担当部署 * 部署を選択 役員
営業担当者 * 前園 清治 解除

詳細情報

顧客略称 BD電機 親顧客
顧客部門 営業 業種 電気機器
設立年月日 1986/05/01 資本金 100百万円
年間売上 500百万円 決算日
代表者姓 正式名称 山田 代表者名 正式名称 太郎
ふりがな やまだ ふりがな たろう
代表電話番号 00-0000-0000 代表FAX番号 00-0000-0000
WEBサイト http://www.acbdef.jp 株式会社コード
会社形態 非公開 従業員数 101 ~ 200人
産業コード 認知経路 展示会
地域 関東 評価 見込み有り
分類
詳細情報 株式会社みどりの録木権からの紹介
詳細情報2

住所情報(所在地)
郵便番号 0000000
都道府県 東京都
市区郡 新宿区新宿
町名・番地
建物名
英語住所

住所情報(その他)
郵便番号
都道府県 選択してください
市区郡
町名・番地
建物名
英語住所

登録 保存/新規 キャンセル

[新規顧客登録]より、顧客情報を登録し[登録]をクリックすることで完了します。

2-4-2 顧客情報の編集

入力した顧客情報は、[顧客]アイコンより、顧客詳細情報を選択し編集・削除を行うことができます。
また、紐付く情報を登録することができます。

顧客一覧

詳細	顧客番号	顧客正式名称	住所情報(所在地)	代表電話番号	営業担当者	最終更新日
☐	詳細	t0000278 株式会社 BD電機			前園 清治	2011/12/16 14:26
☐	詳細	t0000271 株式会社麻生			前園 清治	2011/11/24 00:30
☐	詳細	t0000270 顧問企画			前園 清治	2011/11/24 00:25
☐	詳細	t0000006 医療法人兼風会	〒104-0043 東京都中央区湊 1-1-1	03-1234-5678	前園 清治	2011/08/25 16:21
☐	詳細	t0000263 むげん株式会社			前園 清治	2011/10/19 05:41

1 [顧客] アイコンより、対象顧客の[詳細]をクリックします。

顧客詳細

顧客番号	t0014589	支社支店名	本社
顧客種別	見込み取引先		
顧客正式名称	株式会社 BD電機 かいしきがもしゃ ぴーでいーでんき	[履歴一覧]から過去分が確認できます。	
営業担当部署	役員	営業担当者	前園 清治
顧客略称	BD電機	親顧客	
顧客部門	営業	業種	電気機器
設立年月日	1986/05/01	資本金	100,000,000円
年間売上	500,000,000円	決算日	
代表者名	山田 太郎 やまだ たろう	代表FAX番号	00-0000-0000
代表電話番号	00-0000-0000	株式コード	
WEBサイト	http://www.acbdefg.jp	従業員数	101~200人
会社形態	非公開	認知経路	展示会
産業コード		評価	見込み有り
地域	関東		
分類			
詳細情報	株式会社みどりの鈴木様からの紹介		
詳細情報2			
住所情報(所在地)	〒000-0000 東京都 新宿区新宿		
英語住所(所在地)			
住所情報(その他)			
英語住所(その他)			
作成者	前園 清治	2/16 14:35	
最終更新者	前園 清治	最終更新日	2011/12/16 14:36

削除をクリックすると、顧客情報が削除されます。

編集

2 [編集] より、顧客情報を編集することができます。

POINT

編集画面は、登録画面と同様です。

2-4-3 顧客の詳細情報画面から各種関連情報を追加する

顧客の詳細情報画面を表示して、関連情報を追加します。

[履歴一覧]から過去分が確認できます。

顧客詳細情報の下に表示されています。

- ① 顧客関係情報

アクション	顧客担当者名	役職	電子メール	電話
該当するデータがありません				
- ② 契約

アクション	契約番号	契約開始日	契約終了日	状況
該当するデータがありません				
- ③ 営業報告一覧

状態	報告日	報告者	評価	活動日	活動タイトル	顧客名	顧客担当者名
該当するデータがありません							
- ④ メモ

内容	アクション	メモ名	最終更新日	最終更新者
該当するデータがありません				
- ⑤ 添付ファイル

アクション	ファイル名	サイズ	最終更新日	最終更新者
該当するデータがありません				
- ⑥ Todo

アクション	件名	担当者	期日	重要度	更新者
該当するデータがありません					
- ⑦ スケジュール

アクション	タイトル	担当者	日時	種別
該当するデータがありません				
- ⑧ 商談

アクション	商談名	フェーズ	金額	完了予定日
該当するデータがありません				
- ⑨ 問合せ

アクション	問合せID	件名	優先度	オープン日	状況	所有者
該当するデータがありません						
- ⑩ キャンペーン登録情報

アクション	キャンペーン名	種別	状況	開始日	登録状況	最終更新日時
該当するデータがありません						

以下の関連情報を表示・新規登録などができます。

- ① 顧客担当者：顧客担当を新規登録できます。
- ② 契約：契約情報を新規登録できます。
- ③ 営業報告一覧：営業報告を一覧で表示します。
- ④ メモ：メモの新規作成ができます。
- ⑤ 添付ファイル：ファイルを添付することができます。
- ⑥ ToDo：新規 ToDo を登録できます。
- ⑦ スケジュール：商談情報を新規登録できます。
- ⑧ 商談：商談情報を新規登録できます。
- ⑨ 問合せ：新規問合せを登録できます。
- ⑩ キャンペーン登録情報：キャンペーン情報を追加できます。

■2-5 顧客担当者を登録する

登録した顧客情報に紐付け担当者を登録します。

※先に顧客情報が登録されていないと、新規登録を行えません。

POINT 管理者によって項目がカスタマイズされている場合、表示画面は異なります

2-5-1 顧客担当者を登録する



1 「顧客担当者」アイコンより、「新規作成」をクリックします。

顧客担当者編集

基本情報 *は必須項目です。

顧客担当者番号: s0000008

担当者姓 *
 正式名称: 山田
 ふりか: やまだ

顧客 *
 株式会社 BD電機

担当者名
 正式名称: 太郎
 ふりか: たろう

営業担当情報
 営業担当部署 *: 役員
 営業担当者 *: 前園 清治

詳細情報
 親担当者: [選択]
 役職: 部長
 電話番号1: 00-0000-0000
 携帯電話番号1: 090-0000-0000
 内線番号: 123
 メールアドレス1: yamada@bd-eridy.jp
 メールアイコン配信停止: ☐ 配信停止する
 分類: [選択]
 詳細情報: 購買決裁者
 詳細情報2: [選択]

住所情報(郵送先)
 郵便番号: 0000000
 都道府県: 東京都
 市区郡: 新宿区新宿
 町名・番地: [選択]
 建物名: [選択]
 英語住所: [選択]

住所情報(その他)
 郵便番号: [選択]
 都道府県: 選択してください
 市区郡: [選択]
 町名・番地: [選択]
 建物名: [選択]
 英語住所: [選択]

登録 (保存&新規) キャンセル

2 「新規作成」より、顧客担当者情報を登録し「登録」をクリックすることで完了します。

POINT 「編集」「削除」は顧客情報と同様です。

2-5-2 顧客担当者の詳細情報画面から各種関連情報を追加する

顧客担当者の詳細情報画面を表示して、各種関連情報を追加します。

顧客担当者一覧 ?							
表示項目設定 絞り込み							
削除	新規作成	キャンペーン登録	インポート	エクスポート	リスト登録	1-45/45	
☐ 詳細	顧客担当者番号	顧客担当者名	顧客	電話番号1	営業担当者	メールアドレス1	最終更新日
☒ 詳細	e0000242	麻生 太郎	株式会社麻生	090-3333-3333	前田 清治	aso@aso.co.jp	2011/11/24 0030
☐ 詳細	e0000241	加藤 清	医療法人恵風会	03-1234-5678	前田 清治	a@a.a	2011/11/24 0025

[履歴一覧]から過去分が確認できます。

顧客担当者詳細							
履歴一覧							
顧客担当者番号 e0000005							
顧客担当者名 加藤 清							
顧客 医療法人恵風会							
営業担当部署 営業部							
作成者 前田 清治							
最終更新者 前田 清治							
作成日							
最終更新日							
編集 削除 キャンセル							

顧客担当者詳細情報の下に表示されています。

顧客担当者関連情報

表示設定

①

営業報告一覧

全表示

状態	報告日	報告者	評価	活動日	活動タイトル	顧客名	顧客担当者名
該当するデータがありません							

②

メモ

新規メモ

内容	アクション	🚩	メモ名	最終更新日	最終更新者
該当するデータがありません					

③

添付ファイル

ファイル添付

アクション	ファイル名	サイズ	最終更新日	最終更新者
該当するデータがありません				

④

Todo

新規ToDo

アクション	件名	関連先	期日	重要度	更新者
該当するデータがありません					

⑤

スケジュール

新規作成

アクション	タイトル	関連先	日時	種別
該当するデータがありません				

⑥

商談

新規作成

アクション	商談名	フェーズ	金額	完了予定日
該当するデータがありません				

⑦

問合せ

新規問合せ

アクション	問合せID	件名	優先度	オープン日	状況	所有者
該当するデータがありません						

⑧

キャンペーン登録情報

登録

アクション	キャンペーン名	種別	状況	開始日	登録状況	最終更新日時
該当するデータがありません						

⑨

名刺

アクション	会社名	営業担当者	営業担当部署	名刺交換日	取込者	取込日時
該当するデータがありません						

⑩

メールビューコン

アクション	状態	メールアドレス	メール件名	配信日時	配信結果
該当するデータがありません					

1[顧客担当者] アイコンをクリックします。

以下の関連情報を登録できます。

- ① 営業報告一覧：顧客担当者に紐づく営業報告を表示します。
- ② メモ：メモの新規作成ができます。
- ③ 添付ファイル：ファイルを添付することができます。
- ④ ToDo：新規 ToDo の作成ができます。
- ⑤ スケジュール：スケジュールの新規作成ができます。
- ⑥ 商談：商談情報を新規登録できます。
- ⑦ 問合せ：新規問合せを登録できます。
- ⑧ キャンペーン登録情報：キャンペーン情報を追加できます。
- ⑨ 名刺：名刺 CRM から取り込んだ、顧客担当者に紐づく名刺を表示します。
- ⑩ メールビーコン：これまで配信したメールビーコンの情報を表示します。

■2-6 商品を登録する

商談等に使用する商品を登録します。

POINT 管理者によって項目がカスタマイズされている場合、表示画面は異なります



1 [商品] アイコンより、[新規登録] をクリックします。

新規商品

基本情報 *は必須項目です。

商品名 *	デスクトップPC
商談商品として利用	☒ 商品を商談に追加可能とする場合にチェックしてください。
商品コード *	a-123456cb
標準価格(円) *	89000
商品ファミリー	
商品説明	国内製デスクトップPC モニター付き(19インチ) CPU:core i3 HDD:250 メモリ:150 Office付き
商品画像	C:\Documents and Settings\... 参照...
商品URL	

営業担当情報

営業担当部署 * 部署を選択 営業本部

保存 保存&新規作成 キャンセル

商品情報を登録できます。
※ここで登録した商品情報は、[商談]機能と紐付けを行うことができます。

2 商品情報を入力し、[保存] をクリックします。

POINT [保存&新規作成] をクリックすると、作成した情報を保存し、連続で商品登録を行うことができます。

POINT 商品の詳細情報画面から以下の関連情報を登録できます。

- 添付ファイル：ファイルの添付ができます。
- ToDo：新規 ToDo の登録ができます。
- スケジュール：スケジュールの新規登録ができます。

■2-7 商談を登録する

商談が発生した時点で「商談」を登録します。

POINT 管理者によって項目がカスタマイズされている場合、表示画面は異なります。

2-7-1 商談を登録する

新規に商談を登録します。



1 「商談」アイコンより、「新規作成」をクリックします。

新規商談

基本情報 *は必須項目です。

商談名 *	デスクトップPC		
重要	☐		
顧客 *	株式会社 BD電機	売上金額(円)	360000
フェーズ *	製品/サービス評価中	受注日/失注日	
受注見込	来月中		

営業担当情報

営業担当部署 *	部署を選択 営業2課	営業担当者	三井 寿志
----------	------------	-------	-------

詳細情報

種別	新規ビジネス	認知経路	説明会
完了予定日		次のステップ	
説明	オフィス移転に伴う、什器一式の入替案件。 デスク一式*60 パーテーション*3 会議デスク*2 電子黒板*1		

確度

確度	☒ 初回接触 (10%) ☒ 提案デモ (10%) ☐ 見積り提示 (10%) ☐ 金額交渉 (10%) ☐ 客先承認承認 (10%) ☐ 契約内容合意 (10%) ☐ 契約締結 (40%) 選択合計: 20%
----	---

担当者情報

山田 太郎 役割: 有力者

商品情報

デスクトップPC	数量: 3	原価: 89000.00	販売価格: 120000	小計: 360,000.00円	粗利益: 93,000.00円	粗利益率: 25.83%
----------	-------	--------------	--------------	-----------------	-----------------	--------------

商品を追加 商品の合計をコピー

保存 保存&新規作成 保存&コピー作成 キャンセル

確度の項目では、商談成立の確度を
チェックすることができます。
※チェックを入れた%合計を表示します。

商品情報では、[商品]機能に登録されている
商品情報を参照しています。本商談に関する
商品情報を紐づけることができます。

[商品の合計をコピー]をクリックすると、商
品の金額合計を[売上金額(円)]の欄にコピー
することができます。

2 商談情報を入力し、「保存」します。

2-7-2 商談の詳細情報画面から各種関連情報を追加する

商談の詳細情報画面から各種関連情報を追加します。

[履歴一覧]から過去分が確認できます。

顧客担当者詳細情報の下に表示されています。

① キャンペーン登録情報

アクション	キャンペーン名	種別	状況	開始日	登録状況	最終更新日時
該当するデータがありません						

② 商談履歴 1件

説明	フェーズ	金額	受注見込	完了予定日	最終更新日
製品/サービス評価中		360,000.00円	来月中		前園 清治 2011/12/16 17:54

③ 競合 1件

アクション	会社名	強み	弱み
編集 削除	株式会社米山事務機	取り扱い商材が幅広い一部メーカーの正規代理店として営業	アフターなどは、特設行っている

④ Todo

アクション	件名	担当者	期日	重要度	更新者
該当するデータがありません					

⑤ スケジュール

アクション	タイトル	担当者	日時	種別
該当するデータがありません				

⑥ メモ

内容	アクション	メモ名	最終更新日	最終更新者
該当するデータがありません				

⑦ 添付ファイル 1件

アクション	ファイル名	サイズ	最終更新日	最終更新者
編集 削除 参照	最新製品資料<11月>.pdf	20KB	2011/12/16 18:16	前園 清治

1 [商談] アイコンより、関連情報を追加する商談情報の[詳細]をクリックします。

POINT

[編集] [削除]は、顧客情報と同様です。

以下の関連情報を登録できます。

- ① キャンペーン登録情報：キャンペーン情報を登録できます。
- ② 商談履歴：これまでに行った商談履歴が表示されます。
- ③ 競合：競合相手の情報を登録できます。
- ④ ToDo：新規 ToDo を登録できます。
- ⑤ スケジュール：スケジュールが登録できます。
- ⑥ メモ：メモの作成ができます。
- ⑦ 添付ファイル：ファイルのアップロードができます。

■競合を入力する

- 1 [商談] アイコンをクリックします。
- 2 関連情報を追加する[詳細]をクリックします。
- 3 [競合] の [新規登録] をクリックします。

商談の競合: 新規

商談・競合の情報 *は必須項目です。

会社名* ●×電気株式会社

強み ■●▲×の価格優位性

弱み その他の家電においては、目立った実績なし

保存 キャンセル

- 4 商談:競合の情報画面で情報を入力して、[保存] をクリックします。

■2-8 契約を登録する

取引先との契約情報を登録し、契約情報の履歴を残します。



契約ID	顧客名	状況	営業担当者	契約開始日	契約終了日
k0000013	HANA株式会社	ドラフト	前園 清治	2011/09/01	2014/08/31
k0000006	株式会社ル・ニューージュ	締結完了	三井 寿志	2011/09/01	2013/09/01
k0000012	高山産業株式会社	承認処理中	前園 清治	2011/07/18	2011/07/31

1 [契約]アイコン より、[新規作成] をクリックします。

新規契約

基本情報*は必須項目です。

顧客名*	株式会社 BD電機	状況*	ドラフト
契約開始日*	2012/01/01	契約終了日*	2014/12/31

営業担当情報

営業担当部署*	部署を選択 役員	営業担当者*	前園 清治
---------	----------	--------	-------

詳細情報

契約種別	売買契約	支払方法	口座振替
顧客 調印者	山田 太郎	自社 調印者	前園 清治
顧客 調印者役職	代表取締役		
顧客 契約日	2011/12/20	自社 契約日	2011/12/20
特記事項			
説明			

住所情報

〈請求先〉郵便番号	000000
〈請求先〉都道府県	東京都
〈請求先〉市区郡	中央区
〈請求先〉町名・番地	中央

登録 保存&新規作成 キャンセル

2 必要な情報を入力し[登録] をクリックします。

2-8-1 契約の詳細情報画面から各種関連情報を追加する

契約の詳細情報画面から各種関連情報を追加します。

契約一覧 ? 表示項目設定 絞り込み 1-12/12

削除 新規作成

	契約ID	顧客名	状況	営業担当者	契約開始日	契約終了日
☐	k0000013	株式会社 BD電機	ドラフト	前園 清治	2011/09/01	2014/08/31

契約の詳細

契約ID k0000014
顧客名 株式会社 BD電機
状況 ドラフト
契約開始日 2012/01/01
契約終了日 2014/12/31
作成者 前園 清治 2011/12/20 19:15
最終更新者 前園 清治 2014/08/29 19:15

編集 削除 キャンセル

契約の詳細情報の下に表示されています。

契約関連情報 表示設定

- ① 契約履歴 1件

更新日時	ユーザー	アクション
2012/08/17 12:46	デモ 管理者	顧客名「940」との契約を作成
- ② Todo

アクション	件名	担当者	期日	重要度	更新者
該当するデータがありません					
- ③ スケジュール

アクション	タイトル	担当者	日時	種別
該当するデータがありません				
- ④ メモ

内容	アクション	メモ名	最終更新日	最終更新者
該当するデータがありません				
- ⑤ 添付ファイル

アクション	ファイル名	サイズ	最終更新日	最終更新者
該当するデータがありません				

以下の関連情報を登録できます。

- ① 契約履歴：新規契約の作成など、契約に関するアクションログを表示します。
- ② Todo：新規 Todo を登録できます。
- ③ スケジュール：スケジュールを登録できます。
- ④ メモ：メモの新規登録ができます。
- ⑤ 添付ファイル：ファイルを添付できます。

■2-9 キャンペーンを登録する

キャンペーンを登録します。

キャンペーンと各種情報を紐づけることによって、顧客数や案件数がキャンペーン経由でどの程度発生したかを見ることが可能です。

POINT [顧客][顧客担当者][商談]との紐づけが可能です。また、リードフォームとも紐づけ可能です。

The screenshot shows the SFA main menu with various icons. The 'Campaign' icon (a target with an arrow) is highlighted with a red box. Below the menu, there is a 'Campaign List' table with columns: Campaign ID, Campaign Name, Status, Start Date, Business Manager, and Last Updated. The table shows three campaigns: '資料請求' (Status: 進行中), 'IT展示会セミナー' (Status: 進行中), and '1ヶ月無料キャンペーン' (Status: 計画).

1 [キャンペーン] アイコンより、[新規登録] をクリックします。

The screenshot shows the 'New Campaign' registration form. The form is divided into sections: Basic Information, Business Manager Information, and Detailed Information. Red boxes and arrows highlight specific fields and buttons.

基本情報 (Basic Information):

- キャンペーン名*: 1ヶ月無料キャンペーン
- 種別*: セミナー
- 状況*: 計画

営業担当情報 (Business Manager Information):

- 営業担当部署*: 部署を選択 役員
- 営業担当者*: 前園 清治

詳細情報 (Detailed Information):

- 開始日: 2011/01/10
- 終了日: 2011/02/28
- 予算: 15000000
- 期待されるレスポンス(%): 80
- 実施数:
- 有効: ☐
- 説明: 現在の見込み顧客に対して、キャンペーンを利用してクローズを行う。
※対象はあくまでも、新規。

Buttons at the bottom: 保存 (Save), 保存&新規作成 (Save & New), キャンセル (Cancel).

今まで実施してきた回数（あるいは期間内に実施した回数）を登録できます。

[有効] でキャンペーン情報をアクティブ（進行中）にすることができます。

2 必要な情報を入力し、[保存] をクリックします。

2-9-1 キャンペーンの登録情報を確認する

キャンペーンを登録すると、自動的に「登録情報」が作成されます。

キャンペーンの詳細			
キャンペーンID	c00000005		
キャンペーン名	1ヶ月無料キャンペーン		
種別	広告	状況	計画
営業担当部署	役員	営業担当者	前園 清治
開始日	2011/01/10	終了日	
期待収益	18,000,000円	予算	15,000,000円
実費	0円	期待されるレスポンス(%)	80
実施数	0		
説明	ポータルサイト「新規ユーザー様専用お問い合わせ」ページからの見込 https://gridy.jp/knowledgesuite/form/contact_new.html		
作成者	前園 清治 2010/11/04 20:04	最終更新者	

ここに表示されている数値は「実施数」です。
※ () 内は「レスポンス数」です。

登録情報			
顧客数(レスポンス数)	166(0)	顧客担当者数(レスポンス数)	166(0)
商談数(レスポンス数)	100(35)		
商談数	0	成約商談数	80
商談金額	20,000,000円	成約商談金額	800,000円

編集 削除 キャンセル

「顧客」「顧客担当者」「商談」の関連情報にて、キャンペーン情報の紐付けを行うと登録情報に、その件数及び金額などが反映されます。

POINT

各関連情報から削除すると「顧客/顧客担当/商談数」へも反映されています。

※登録情報を直接編集することは出来ません。

■キャンペーン情報の登録

「顧客」「顧客担当者」「商談」の関連情報より、紐付けいただけます。

キャンペーン登録情報							登録
アクション	キャンペーン名	種別	状況	開始日	登録状況	最終更新日時	
該当するキャンペーンに登録							
商談名	新入社員用PC15台						
キャンペーン*	1ヶ月無料キャンペーン						
登録状況	レスポンスあり						
保存 キャンセル							

2-9-2 キャンペーンの詳細情報画面から各種関連情報を追加する

キャンペーンの詳細情報画面から各種関連情報を追加します。

キャンペーン一覧 ? 表示項目設定 + 絞り込み + 1-3/3

削除 新規作成

	キャンペーンID	キャンペーン名	状況	開始日	営業担当者	最終更新日
☐	c0000004	1ヶ月無料キャンペーン	進行中		前園 清治	2011/11/24 00:05

キャンペーンの詳細

キャンペーンID: c0000005
 キャンペーン名: 1ヶ月無料キャンペーン
 種別: 広告
 状況: 進行中
 計画: 2012/01/10
 営業担当: 前園 清治
 営業担当: 前園 清治
 商談金額: 20,000,000円
 成約商談金額: 800,000円

編集 削除 キャンセル

キャンペーンの詳細情報の下に表示されています。

① 商談

アクション	商談名	フェーズ	金額	完了予定日
該当するデータがありません				

② リードフォーム 3件

アクション	フォーム名	ステータス	自動開始/終了	回答数
編集 回答	お問い合わせフォーム	非公開	設定なし/設定なし	59

③ ToDo

アクション	件名	担当者	期日	重要度	更新者
編集 削除	リスティング経過報告書作成		2012/01/10	通常	前園 清治

④ スケジュール

アクション	タイトル	担当者	日時	種別
編集	キャンペーン検討会		2012/01/20 10:00~11:00	会議

⑤ 添付ファイル

アクション	ファイル名	サイズ	最終更新日	最終更新者
該当するデータがありません				

⑥ 履歴一覧 2件

ユーザ名	操作日時	操作	ログイン履歴
前園 清治	2011/04/20 08:24:21	1ヶ月無料キャンペーンを作成	2011/04/20 08:10:55

以下の関連情報を登録できます。

- ① 商談：商談情報を紐付けることが出来ます。
- ② リードフォーム：紐付けるリードフォームを作成出来ます。
- ③ ToDo：新規 ToDo を登録できます。
- ④ スケジュール：スケジュールを登録できます。
- ⑤ 添付ファイル：ファイルを添付できます。
- ⑥ 履歴一覧：キャンペーン情報に対しての編集など、アクションログを一覧表示します。

■2-10 問合せを利用する

取引先担当者、または取引先からの問合せデータを登録します。どのような対応をしたかという、ソリューション情報も同時に登録できます。

2-10-1 問合せを登録する

問合せを登録します。取引先担当者に紐付けて登録し、履歴を残します。

問合せID	件名	顧客名	オープン日	優先度	営業担当者
a0000031	車メーカーより質が悪いとのクレーム	高山産業株式会社	2011/01/26	高	三井 勇志
a0000040	サーバーAの不具合	医療法人薫風会	2011/07/04	中	前園 清治

1 [問合せ管理] アイコンより、[新規登録] をクリックします。

基本情報*は必須項目です。

件名*	導入機器の設定方法について		
状況*	新規	発生源*	電話
オープン日*	2011/12/01	クローズ日	

営業担当情報

営業担当部署*	部署を選択 役員	営業担当者*	前園 清治 解除
---------	----------	--------	----------

詳細情報

顧客名	株式会社 BD電機 解除	顧客担当者名	山田 太郎 解除
優先度	高		
説明	先日導入いただいた、PCIについて 「設定がうまくいかない」とのこと。 こちらは、巡回中サービスマンに保守内サービスとして 対応を依頼中。		

保存 保存&新規 キャンセル

2 必要な情報を入力し、[保存] をクリックします。

2-10-2 問合せを編集する

寄せられた問合せが完了した場合、クローズします。

問合せ一覧 ? 表示項目設定 + 絞り込み + 1-29/29

削除 新規作成

問合せID	件名	顧客名	オープン日	優先度	営業担当者
a0000045	導入機器の設定方法について	株式会社 BD電機	2011/12/01	高	前園 清治

問合せの詳細

問合せID	a0000045				
件名	導入機器の設定方法について				
状況	新規	発生源	電話		
オープン日	2011/12/01	クローズ日			
営業担当部署	役員	営業担当者	前園 清治		
顧客名	株式会社 BD電機	顧客担当者名	山田 太郎		
顧客担当者電話		顧客担当者メール			
優先度	高				
説明	先日導入いただいた、POIについて 「設定がうまくいかない」とのこと。 こちらは、巡回中サービスマンに保守内サービスとして 対応を依頼中。				
作成者	前園 清治	2011/12/22 13:39	最終更新者	前園 清治	2011/12/22 13:46

編集 削除 キャンセル

1 「問い合わせ一覧」より、編集したい問い合わせ情報を選択し、[編集] をクリックします。

問合せ管理編集

基本情報*は必須項目です。

問合せID	a0000045				
件名*	導入機器の設定方法について				
状況*	クローズ	発生源*	電話		
オープン日*	2011/12/01	クローズ日	2011/12/01		

営業担当情報

営業担当部署*	部署を選択 役員	営業担当者*	前園 清治	解除
---------	----------	--------	-------	----

詳細情報

顧客名	株式会社 BD電機	顧客担当者名	山田 太郎	解除
優先度	高			
説明	先日導入いただいた、POIについて 「設定がうまくいかない」とのこと。 こちらは、巡回中サービスマンに保守内サービスとして 対応を依頼中。			

保存 保存&新規 キャンセル

「クローズ日」は状況項目を [クローズ] とすることで、設定可能です。

2 情報の編集が完了したら [保存] をクリックし情報を保存します。

2-10-3 問い合わせの詳細情報画面から各種関連情報を追加する

問い合わせの詳細情報画面から各種関連情報を追加します。

問い合わせ一覧 ? 表示項目設定 + 絞り込み + 1-29/29

削除 新規作成

☐	問合せID	件名	顧客名	オープン日	優先度	営業担当者
☐	a0000045	導入機器の設定方法について	株式会社 BD電機	2011/12/01	高	前園 清治

問い合わせの詳細

問合せID: a0000045

件名: 導入機器の設定方法について

作成者: 前園 清治 2011/12/22 13:39

最終更新者: 前園 清治 2011/12/22 13:46

編集 削除 キャンセル

問い合わせの詳細情報の下に表示されています。

問合せ管理関連情報 表示設定

- ① **ソリューション 1件** 新規作成

アクション	ソリューションID	ソリューション名	状況	最終更新者
編集 削除	u00000010	クレーム報告0830	下書き	デモ 管理者
- ② **問合せ履歴 1件**

更新日時	ユーザー	アクション
2011/08/30 15:31	デモ 管理者	営業報告から件名「クレーム報告0830」を作成
- ③ **Todo** 新規ToDo

アクション	件名	担当者	期日	重要度	更新者
該当するデータがありません					
- ④ **スケジュール** 新規作成

アクション	タイトル	担当者	日時	種別
該当するデータがありません				
- ⑤ **メモ** 新規メモ

内容	アクション	メモ名	最終更新日	最終更新者
該当するデータがありません				
- ⑥ **添付ファイル** ファイル添付

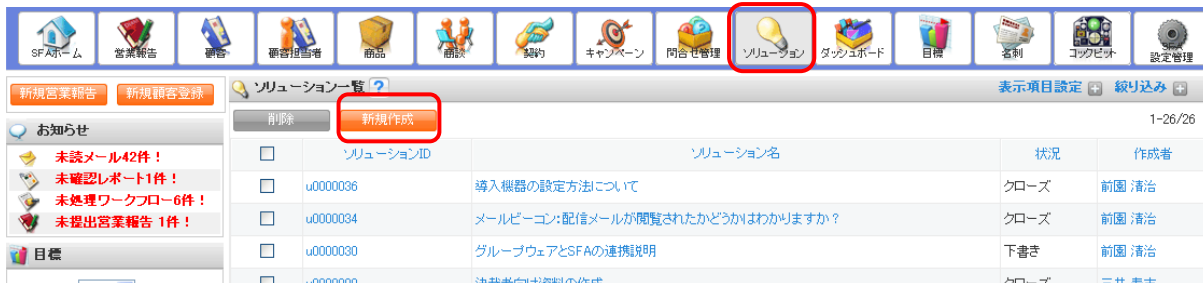
アクション	ファイル名	サイズ	最終更新日	最終更新者
該当するデータがありません				

以下の関連情報を登録できます。

- ① ☐ **ソリューション**：問い合わせに対する、対応（ソリューション）を登録出来ます。
- ② ☐ **問合せ履歴**：問い合わせに対する編集履歴を確認出来ます。
- ③ ☐ **ToDo**：新規 ToDo を登録できます。
- ④ ☐ **スケジュール**：スケジュールを登録できます。
- ⑤ ☐ **メモ**：メモの新規登録ができます。
- ⑥ ☐ **添付ファイル**：ファイルを添付できます。

■2-11 ソリューションを登録する

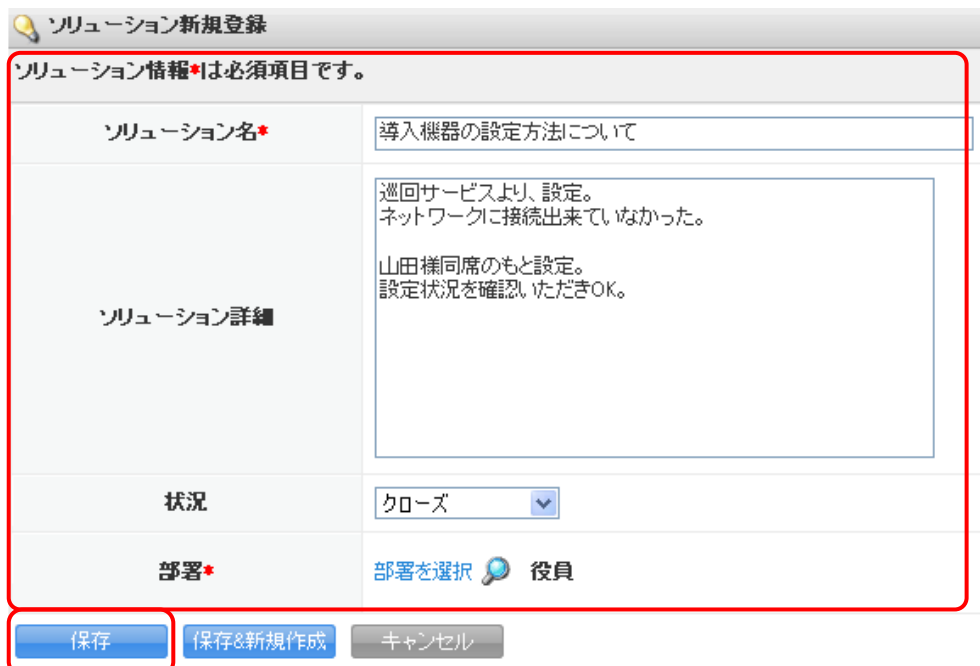
ソリューションを登録します。問合せに対してどのような対応をしたかを登録しておくことで、類似した問合せへの回答例として応用することもできます。



The screenshot shows the SFA main menu. The 'ソリューション' (Solution) icon, which is a lightbulb, is highlighted with a red rectangle. Below the menu, the 'ソリューション一覧' (Solution List) page is visible, showing a table of solutions. The '新規作成' (New Create) button is also highlighted with a red rectangle.

ソリューションID	ソリューション名	状況	作成者
u0000036	導入機器の設定方法について	クローズ	前田 清治
u0000034	メールピーコン: 配信メールが閲覧されたかどうかはわかりますか?	クローズ	前田 清治
u0000030	グループウェアとSFAの連携説明	下書き	前田 清治
u0000000	津葉表伝送資料の作成	クローズ	三井 圭子

1 [ソリューション] より、[新規登録] をクリックします。



The screenshot shows the 'ソリューション新規登録' (Solution New Registration) form. The form is titled 'ソリューション情報*は必須項目です。' (Solution information* is a required item). The form fields are:

- ソリューション名*** (Solution Name*): 導入機器の設定方法について
- ソリューション詳細** (Solution Detail): 巡回サービスより、設定。ネットワークに接続出来ていなかった。山田様同席のもと設定。設定状況を確認いただきOK。
- 状況** (Status): クローズ (dropdown menu)
- 部署*** (Department*): 部署を選択 (button) 役員 (button)

At the bottom of the form, there are three buttons: 保存 (Save), 保存&新規作成 (Save & New Create), and キャンセル (Cancel). The '保存' button is highlighted with a red rectangle.

2 ソリューション情報を入力し、[保存] をクリックします。

2-11-1 ソリューションの詳細情報画面から各種関連情報を追加する

ソリューションの詳細情報画面から各種関連情報を追加します。

ソリューション一覧 ? 表示項目設定 + 絞り込み + 1-26/26

削除 新規作成

	ソリューションID	ソリューション名	状況	作成者
☐	u0000036	導入機器の設定方法について	クローズ	前園 清治

ソリューションの詳細

ソリューションID	u0000037		
ソリューション名	導入機器の設定方法について		
ソリューション詳細	巡回サービスより、設定。 ネットワークに接続出来ていなかった。 山田様同席のもと設定。 設定状況を確認し、いただきOK。		
状況	クローズ	部署	役員
作成者	前園 清治 2011/12/22 19:23	最終更新者	前園 清治 2011/12/22 19:23

編集 削除 キャンセル

ソリューションの詳細情報の下に表示されています。

ソリューション関連情報 表示設定

① 添付ファイル

アクション	ファイル名	サイズ	最終更新日	最終更新者
該当するデータがありません				

② 問合せ 1件

アクション	問合せID	件名	優先度	オープン日	状況	所有者
編集	a0000045	導入機器の設定方法について	高	2011/12/22	クローズ	前園 清治

③ ソリューション履歴 1件

更新日時	ユーザー	アクション
2011/12/22 19:23	前園 清治	作成

- ① 添付ファイル：ファイルを添付できます。
- ② 問合せ：本ソリューションに関連付けられている問い合わせが表示されます。
- ③ ソリューション履歴：ソリューションに対する編集履歴を確認出来ます。

■2-12 ダッシュボードを登録する

ダッシュボードの登録については、別紙にてマニュアル（GRIDY BI）がございます。

■2-13 コックピットを利用する

毎日の営業活動で蓄積された、顧客情報、商談フェーズや受注見込みから次なるアクションを導き出すためのツールとして利用出来ます。

ここで表示される数字は、「受注/失注」以外の商談中または商談前の顧客/商談データを基に表示されます。それぞれの数字をクリックすることで該当するデータをすぐに抽出して閲覧可能です。

SFAホーム 営業報告 顧客 顧客担当者 商品 商談 契約 キャンペーン 問合せ管理 ソリューション ダッシュボード 目標 名刺 コックピット

新規営業報告 新規顧客登録

お知らせ

電話メモ5件！
未処理ワークフロー2件！
未確認営業報告1件！

絞り込み条件

目標

2013/11 今月

売上金額

目標 100,000,000円
実績 16,750,000円
達成率 16.75%

受注件数

目標 20件
実績 3件
達成率 15.00%

検索

キーワード

更新日付

顧客、顧客担当者、商談が検索対象です。

検索開始
高度な検索

コックピット ?

見込商談

① 経過日数14日 20件

② 営業報告担当者評価別 20件

③ 商談状況 146件

重要商談件数 20件
商談件数 126件

④ フェーズ 146件

合計金額 663,407,396円

初回接触 27件 24,823,895円
ヒアリングシート取得/ニーズ確認 23件 138,139,001円
保有製品/導入サービス情報取得 12件 22,653,500円
デモ/プレゼンテーション 12件 21,480,000円
予算/決定者確認中 7件 26,105,000円
見積書提示 23件 18,976,000円
提案書/見積書提示中 15件 81,091,000円
最終 15件 320,799,000円
受注 0件 0円
失注 0件 0円
納品 6件 17,140,000円
アフターフォロー 4件 11,780,000円
3か月点検 1件 420,000円
設定なし 1件 0円

⑤ 受注見込 146件

合計金額 663,407,396円

確定(100%) 27件 55,387,000円
B:1割以上確定(80%以上) 31件 371,100,000円
D:五分五分(60%) 20件 37,605,000円
E:厳しい(40%以下) 5件 1,000,000円
F:見込み無し(0%) 3件 1円
設定なし 60件 218,315,395円

⑥ 種別 146件

既存ビジネス 19件
新規ビジネス 24件
設定なし 103件

見込顧客

⑦ 商談中顧客数 43件

⑧ 商談なし顧客数 49件

⑨ 地域 43件

北海道 0件
東北 0件
関東 5件
甲信越 0件
北陸 0件
東海 0件
近畿 1件
中国 1件
四国 0件
九州 0件
沖縄 0件
設定なし 36件

⑩ 従業員数 43件

1~10人 0件
11~50人 2件
51~100人 3件
101~200人 0件
201~500人 1件
501~1000人 2件
1,001~5,000人 3件
5,001~10,000人 0件
10,001人以上 0件
設定なし 32件

⑪ 認知経路 43件

検索エンジン 0件
説明会 1件
雑誌 5件
展示会 1件
新聞 1件
IT関連サイト 0件
商品比較サイト 0件
その他サイト 0件
他企業/個人からの紹介 4件
その他 1件
設定なし 30件

⑫ 業種 43件

水産・農林業 0件
鉱業 1件
建設業 0件
食品業 0件
繊維製品 0件
パルプ・紙 0件
化学 0件
医薬品 1件
石油・石炭製品 0件
金属製品 0件
その他 0件
設定なし 35件

<見込商談>**① 経過日数〇日**

営業活動日から、管理者にて設定された任意の日数が経過している営業報告（商談中案件数）を把握することが出来ます。

提出された営業報告のうち、「活動日（スケジュール）」が設定日以上経過している営業報告件数を表示します。

※同時に商談情報が登録（紐付）されていない場合には、件数としてカウントされません。

② 営業報告担当者評価別

営業担当者評価（5段階）別の営業報告件数（商談中案件数）を把握することが出来ます。

営業報告を登録する際の「担当者評価」毎に件数を表示します。

※同時に商談情報が登録（紐付）されていない場合には、件数としてカウントされません。

③ 商談状況

重要チェック有無の商談件数を把握することが出来ます。

登録されている商談のうち、フェーズが「受注/失注」以外の商談件数を表示します。

重要商談件数：重要チェックのある（商談件数で「！」あり）商談件数

商談件数：重要チェックのない商談件数

④ フェーズ

事前に設定したフェーズ別の商談件数/受注見込み額を把握することが出来ます。

登録されている商談のうち、フェーズが「受注/失注」以外の商談件数と受注見込み額を表示します。

※管理者によって設定した「フェーズ」項目が反映されます。

⑤ 受注見込

事前に設定した受注見込み別の商談件数/受注見込額を把握することが出来ます。

登録されている商談のうち、フェーズが「受注/失注」以外の商談件数と受注見込み額を表示します。

※管理者によって設定した「受注見込」項目が反映されます。

⑥ 種別

新規/既存ビジネス別の商談件数を把握することが出来ます。

登録されている商談のうち、フェーズが「受注/失注」以外の商談件数を表示します。

<見込顧客>**⑦ 商談中顧客数**

登録されている見込顧客(企業)件数のうち、商談発生(対応中)件数を把握することが出来ます。
登録されている全顧客のうち、商談が紐付けされている顧客数を表示します。

⑧ 商談なし顧客数

登録されている見込顧客(企業)件数のうち、商談が発生していない(未対応中)件数を把握することが出来ます。登録されている全顧客のうち、商談が紐付けられていない顧客数を表示します。

⑨ 地域

事前に設定した地域別の見込顧客(企業)件数を把握することが出来ます。
登録されている顧客のうち、商談が紐付けられている顧客数を表示します。
※管理者によって設定した「地域」項目が反映されます。

⑩ 従業員数

従業員数別の見込顧客件数を把握することが出来ます。
登録されている顧客のうち、商談が紐付けられている顧客数を表示します。

⑪ 認知経路別

事前に設定した認知経路の見込顧客数を把握することが出来ます。
登録されている顧客のうち、商談が紐付けられている顧客数を表示します。
※管理者によって設定した「認知経路」項目が反映されます。

⑫ 業種別

業種別の見込顧客(企業)件数を把握することが出来ます。
登録されている顧客のうち、商談が紐付けられている顧客数を表示します。

■2-14 営業報告を登録する

営業報告を登録します。SFAの営業報告は顧客に関して1件のスケジュールにつき1件ずつ登録します。

The screenshot shows the SFA main menu with various icons for different functions. The '新規営業報告' (New Business Report) icon is highlighted with a red box. Below the menu, there are tabs for '新規営業報告' and '新規顧客登録'. The '新規営業報告' tab is active, showing a list of reports with columns for '詳細', '顧客番号', '顧客正式名称', '住所情報(所在地)', '代表電話番号', '営業担当者', and '最終更新日'. A table shows one report for '株式会社 BD電機' with a date of '2011/12/26 16:00'.

1 「新規営業報告」をクリックします。

The screenshot shows the '新規営業報告' (New Business Report) form. The '活動*' (Activity) section is highlighted with a red box. A callout box points to the '活動*' section, stating: 'ここには、管理者によって「簡易登録項目」として設定されたものが表示されています。※ 赤字の「*」は必須項目です。' (Here, items set as 'Simple Registration Items' by the administrator are displayed. ※ Red asterisk (*) indicates a required item.) The form includes fields for 'タイトル' (Title), '日時' (Date/Time), '同行者' (Accompanying Person), '所属部署' (Department), '報告先*' (Reporting Party), '顧客情報*' (Customer Information), '担当者評価*' (Evaluator Evaluation), and '報告内容' (Report Content). The '報告先*' section shows a list of users, including '中澤 ココ' (Nakazawa Koko). The '顧客情報*' section shows '佐々木 昭三' (Sasaki Shouhei) and '高山産業株式会社' (Takayama Sangyo Co., Ltd.). The '担当者評価*' section shows a rating of '絶好調' (Excellent). The '報告内容' section contains text about PC replacement and product specifications. At the bottom, there is a '完了' (Complete) button highlighted with a red box.

2 報告内容を入力し、[完了] をクリックします。

POINT

「続けて新規作成を行う」へチェックを入れると、完了後に続けて新規作成画面へと遷移します。

■報告ステータスについて

- [下書き]・・・この営業報告は提出されません。自分以外の誰も閲覧することはできません。
- [一時完了]・・・一時完了として営業報告が提出されます。閲覧権限を持つユーザーであれば、閲覧することは可能です。ただし、コメントをすることはできません。
- [完了]・・・営業報告が提出されます。閲覧権限を持つユーザーは閲覧することは可能であり、コメントをすることもできます。

POINT 営業報告から登録した情報は、各アイコンの直下へ保存されます。

営業報告内項目	⇒	機能名
活動	⇒	スケジュール（グループウェア）
顧客情報（担当者名）	⇒	顧客担当者
顧客情報（顧客名）	⇒	顧客
商談情報	⇒	商談
契約情報	⇒	契約
課題・課題解決案（課題）	⇒	問い合わせ管理
課題・課題解決案（解決案）	⇒	ソリューション
今後の ToDo	⇒	ToDo（グループウェア）
添付ファイル	⇒	ファイル（グループウェア）
次回訪問予定	⇒	スケジュール

POINT 営業報告はスケジュールの簡易確認画面からでも登録可能です。

スケジュール

×

タイトル	商談(訪問)		
日時	2012/08/09 10:00 - 2012/08/09 11:00		
設備			
住所			
グループ	システム管理		
参加者	部 欄 太 郎		
種類	ToDo		
メモ			
作成者	部 欄 太 郎	作成日時	2012/08/09 12:50:28
更新者	部 欄 太 郎	更新日時	2012/08/09 12:51:04

削除

編集

コピーして作成

閉じる

メモに転記

営業報告を作成

※以下の場合表示がされません。

- [SFA 設定管理] の[営業報告自動作成]を[使用する]に設定している。
- [KS 権限]を付与されていない。

2-14-1 営業報告の詳細を登録する

営業報告の登録項目について解説します。

■活動日（スケジュール）を登録する

① 選択 ※既に登録されているスケジュールを選択して、関連情報を登録することができます。

タイトル 【商談】高山産業株式会社

日時 2013/11/18 08:00 ~ 2013/11/18 09:00 ☐ 終日

同行者 ② 同行者を追加する

ここで設定したスケジュールは、GRIDY スケジュール機能へ反映されます。

① スケジュールを選択する

スケジュール選択

2013年11月の週間スケジュール < 今週 >

全てのスケジュールを表示する

日時	件名	種別	場所
11/18 08:00	【商談】高山産業株式会社	外出	--

キャンセル

対象スケジュールの「日時」をクリックして選択します。

※ここでは「所属部署」に紐づく営業報告が紐付いていないスケジュールが初期表示されます。

「全てのスケジュールを表示する」をクリックすると、営業報告が紐付くスケジュールも表示されます。

② 同行者を追加する

同行者選択

所属部署 マイのバリエーション

役員
営業部
営業1課
株式会社インビジュアル<グループ企業>
営業2課
チーム中沢
販売部
「外部企業」不可視株式会社

ユーザ名、社員ID、役職名で検索します

候補 (1-5/5)

新園 清治
中澤 ココ
宮崎 貴生
水戸 陽平
新渡戸 渡平

ページ内候補を追加

全員参加

決定 (1-1/1)

中澤 ココ

全員を削除 選択ユーザを削除

保存 キャンセル

報告者以外に同行した（関係する営業活動を行った）メンバーがいる場合に、「同行者」として設定することができます。

メンバーを選択し、[保存] により設定が完了します。

■報告先を登録する

営業報告の報告先を設定します。

※部署を横断して選択することは出来ません。

POINT

「報告先」は、コメントのやり取りを行いたいユーザーとして選択をします。

部署の閲覧権限を持っているユーザーは、報告先ユーザーとして選択しなくても閲覧可能になります。

この場合、「営業部」の閲覧権限を持つ全ユーザーは閲覧可能となり、右枠に表示されているメンバーとのみ、コメントのやり取りを行うことが可能になります。

■関連する顧客/顧客担当者情報を選択する

既存の顧客/顧客担当者情報がない場合は、[登録] より新規登録が可能です。

■担当者評価と報告内容を登録する

担当者評価をラジオボタンより選択します。

2-14-2 営業報告の詳細を登録する

営業報告の詳細を登録します。ここには、管理者によって選択された項目が入っています。

+ その他の項目を入力する場合は、こちらをクリックして入力を行ってください。

☐ 続けて新規作成を行う

下書き 一時完了 完了 キャンセル

- 1 **[+]**この他の項目に入力して営業報告をする場合はこちらをクリックして入力を行ってくださいをクリックします。

■商談情報を登録する

二回目以降の商談は以前入力した商談を選択してください。
営業報告で商談情報に登録できる項目は最小限です。詳細に入力する場合は、商談機能より入力を行ってください。また、すでに登録している商談と営業報告を関連付けるには、虫眼鏡アイコンから該当する商談を選択してください。

商談名 *
PC新規・増設導入

重要
☐

売上金額
2000000

フェーズ *
提案書/見積書提示中

受注日/失注日
受注予定日
2013/12/10

受注見込
来月中

説明
新規分については、セットアップ完了状態で納品。
10台の改修費用は込み。

商談情報
リセット

担当者
佐々木 昭三

役割 意思決定者

担当者を追加

商品

商品名	数量	販売価格	原価	小計	原価小計	粗利益	粗利益率
PC(ノート)	10	100000	76000	1,000,000円	760,000円	240,000円	24.00%
PC(デスクトップ)	8	120000	85000	960,000円	680,000円	280,000円	29.17%
合計				1,960,000円	1,440,000円	520,000円	26.53%

商品を追加 合計を売上にコピー

小計、合計及び粗利などを表示させることが可能です。

「商談」「商談担当者」「商品」は虫眼鏡アイコンより、既存の情報を設定することが出来ます。

■契約情報を登録する

契約情報

※ 契約情報を隠す。

契約選択

k0000001

解除

契約種別

売買契約

契約状況*

ドラフト

契約期間*

2012/01/10 から 2014/12/31

支払方法

口座振替

備考/特記事項

契約情報

リセット

既存の情報を更新する場合：

虫眼鏡アイコンより既存の情報を呼び出し、更新することが出来ます。

新規で登録する場合：[契約種別] より以下の項目を直接入力します。 ※ [契約選択] は利用しません。

■課題・課題解決案を登録する

課題・課題解決案

リセット

課題タイトル*

価格交渉

競合こそないが、価格によっては相見を取られることも想定される。

今までの納入額と比較し、メーカー担当営業へ単価を下げてもらえるように交渉。

問合せ管理に登録しない場合はチェックを外してください。既にある問合せ管理を選択する場合は検索ボタンをクリックしてください。

☒ 問合せ管理に登録する

問合せ検索

ソリューションに登録しない場合はチェックを外してください。既にあるソリューションを選択する場合は検索ボタンをクリックしてください。

☒ ソリューションに登録する

ソリューション検索

ここで登録した情報を「問い合わせ管理」「ソリューション」へ連動して登録することが可能です。

■ToDo を登録する

今後のToDo

ToDoを登録する

ToDo登録

*は必須項目です。

ToDo名* 比較資料作成

期限 2013 / 11月 / 18 ☐ 期限日指定をしない

重要度 通常

内容* 既存機器と新製品の比較表を作成する。

保存 キャンセル

[ToDo を登録する] をクリックすると、登録ダイアログが表示されます。

ここで登録した ToDo は、「GRIDY ToDo」機能へ反映されます。

■ファイルを添付する

添付ファイル
(1ファイル10MBまで)

ファイルの指定

ファイルを添付することが出来ます。ここで添付したファイルは「GRIDY ファイル」機能へアップロードされます。

■次回の予定を登録します

次回訪問予定

次回訪問予定登録

タイトル* 高山産業様 クローキング (最大100文字)

日時* 2013/12/05 10:00 ~ 2013/12/5 11:00 ☐ 終日

種別 ToDo

部署/グループからメンバーを選択

所属部署

- 役員
- 営業部
- 営業1課
- 株式会社インビジュアル<グループ企業>
- 営業2課

参加者* ユーザ名、社員ID、役職名で検索をします

候補 (1-1/1)

前園 清治

中澤 ココ

宮崎 貴生

水戸 陽平

ページ内候補を追加

☐ 全員参加

担当者名 佐々木 昭三 解除

顧客名 高山産業株式会社 解除

通知 ☐ スケジュールに参加者に通知

決定 (1-1/1)

前園 清治

全員を削除 選択ユーザを削除

登録 キャンセル

【次回訪問予定登録】をクリックすると、登録ダイアログが表示されます。ここで登録した予定は、「GRIDY スケジュール」機能へも反映されます。

POINT

営業報告で登録した内容は、スケジュールの編集画面や確認画面からも閲覧することが可能です。

【スケジュール詳細画面】

スケジュール ?

スケジュール詳細

タイトル* 最大100文字以内	【商談】高山産業株式会社
日時*	繰り返し: なし 2013/11/18 08:00 ~ 2013/11/18 09:00 ☐ 終日
種別	その他
担当者	佐々木 昭三 解除
関連先	顧客 高山産業株式会社 解除
営業報告	【商談】高山産業株式会社
メモ 最大1000文字以内	

【スケジュール確認ポップアップ画面】

スケジュール			
タイトル	【商談】高山産業株式会社		
日時	2013/11/18 08:00 - 2013/11/18 09:00		
設備			
関連先	顧客	高山産業株式会社	
営業報告	【商談】高山産業株式会社		
住所			
グループ	役員		
参加者	前園 清治, 中澤 ココ, 宮崎 貴生, 水戸 陽平		
種類	外出		
メモ			
作成者	前園 清治	作成日時	2013/11/18 17:18:06
更新者	前園 清治	更新日時	2013/11/18 17:18:06

削除

編集

コピーして作成

開じる

メモに転記

■2-15 検索をする

SFA マイページ左側の検索窓では、すべての機能で共通して利用できる検索機能が用意されています。キーワードだけで簡単に検索することも、各種条件を組み合わせた高度な検索機能もあります。

検索結果

キーワード

更新日付 ~

高度な検索

顧客

顧客ID	顧客名	部署	電話番号
t0000019	メーア製薬株式会社	営業部	03-3406-6811

顧客担当者

顧客担当者ID	名前	部署	顧客名	電話番号	メールアドレス
s0000003	鈴木一郎	営業部	メーア製薬株式会社		

検索

キーワード

更新日付 ~

顧客,顧客担当者が検索対象です。

高度な検索

【マイページ】上で検索できる範囲は、管理者によって設定されています。
※検索で得られる情報はメンバーが閲覧できる範囲内となっています。

[キーワード] [更新日時] を入力し、[検索開始] をクリックすると、右側に検索結果が一覧で表示されます。

MEMO キーワードは、最低1文字以上入力する必要があります。

2-15-1 高度な検索を利用する

検索対象範囲(機能)指定などを利用し、検索を行うことができます。

SFA マイページ左側の検索窓内にある「高度な検索」より、利用することが可能です。

The screenshot shows the SFA search interface. On the left, there is a sidebar with a search bar and a button labeled「高度な検索」(Advanced Search), which is highlighted with a red dashed box and a red arrow. The main area displays the「高度な検索」(Advanced Search) panel. This panel has a title bar with a magnifying glass icon and the text「高度な検索」. Below the title bar is a section titled「検索条件」(Search Conditions). This section contains several options and input fields: a checkbox for「私の所有データ」(My owned data), a checkbox for「本文も検索対象とする」(Include main text in search), two text input fields for「すべてのキーワードを含む」(Include all keywords) and「キーワードを含めない」(Exclude keywords), and a date range selector for「更新日付」(Update date). Below these is a section titled「範囲」(Range) with a list of checkboxes for various data types: 顧客 (Customer), 顧客担当者 (Customer representative), 商品 (Product), 商談 (Sales talk), 契約 (Contract), 問合せ管理 (Inquiry management), ソリューション (Solution), キャンペーン (Campaign), ファイル (File), スケジュール (Schedule), ToDo, and リードフォーム (Lead form). At the bottom of the panel is a blue button labeled「検索」(Search).

検索条件を指定して「検索」をクリックすると、検索結果が表示されます。

POINT キーワードは、最低1文字以上入力する必要があります。

2-15-2 営業報告の絞り込み＜商談絞り込み条件追加＞

営業報告の絞り込みでは、営業報告に紐づく商談情報から絞り込むことも可能です。

The screenshot shows the '営業報告' (Sales Report) window. At the top right, there are buttons for '表示項目設定' (Display Item Settings) and '絞り込み' (Filtering). Below the title bar, there's a '絞り込み条件' (Filtering Conditions) section with a '検索' (Search) button and a 'クリア' (Clear) button. The filtering conditions include fields for '部署' (Department), '状態' (Status), '確認' (Confirmation), '報告日' (Report Date), '報告者' (Reporter), '担当者評価' (Manager Evaluation), '活動日' (Activity Date), '活動タイトル' (Activity Title), '親顧客' (Parent Customer), '顧客正式名称' (Customer Official Name), '顧客分類' (Customer Classification), '顧客担当者名' (Customer Manager Name), and '顧客担当者分類' (Customer Manager Classification). Below these, there's a '報告内容' (Report Content) field. A red box highlights the '商談絞り込み条件追加' (Add Sales Conversation Filtering Conditions) section. This section includes a '検索範囲' (Search Range) dropdown set to '営業担当部署' (Sales Manager Department), a checkbox for '最新営業報告のみ' (Only Latest Sales Report), and buttons for '検索条件追加' (Add Search Condition), '検索条件を保存' (Save Search Condition), and '削除' (Delete).

商談絞り込み条件追加では、**商談が紐づく営業報告**を検索結果として表示されます。

MEMO 検索範囲

「最新営業報告のみ」チェックでは、商談情報が複数の営業報告に紐付いている場合であってもその商談が紐づく最新の営業報告のみが検索結果として表示されます。

POINT 検索対象

検索は現在の商談情報に対して行われます。（報告当時の内容では検索を行いません。）
利用された商談情報が営業報告作成当時より更新されている場合、表示上設定条件とは異なる商談情報（営業報告）が結果として表示されます。予めご注意ください。

絞り込み例 <フェーズで絞り込みを行った場合>

商談絞り込み条件追加

検索範囲 ☐ 最新営業報告のみ

フェーズ: ヒアリングシート取得/ニーズ確認 予算/決定者確認中 削除

検索条件追加 検索条件を保存 含む

確認済 削除 エクスポート 印刷 商談完了数集計 1 (1-5/5)

状態	評価	報告者	顧客名	受注見込	フェーズ	売上金額	活動タイトル	商談タイトル	活動日	報告日	顧客名称(氏名)
完了	前園 清治	クラウドソリューション	確実<100%	予算/決定者確認中	400,000円	訪問	サーバーA商談	2013/11/19	2013/11/19	高橋 誠二	
完了	中澤 ココ	東京支店 総務部	確実<100%	ヒアリングシート取得/ニーズ確認	400,000円	サーバー導入商談	サーバーA商談	2011/03/24	2011/04/03	高山 高次	
完了	前園 清治	株式会社スターパートナーズ	B(引込)確実<80%以上	予算/決定者確認中	1,200,000円	【訪問】スターパートナーズ	春キャンペーン	2012/03/22	2012/07/26	星 宇宙	

確認済 削除

フェーズ「予算/決定者確認中」で絞り込みを行った際に、別のフェーズが結果として表示される場合があります。

この場合は、提出当時は「ヒアリングシート取得/ニーズ確認」フェーズであったが絞り込みを行った時点で、該当商談のフェーズが「予算/決定者確認中」であるため結果として表示されています。

■2-16 絞り込み条件を利用する

「顧客」「顧客担当者」「商談」「商品」機能にて、絞り込み条件を保存することが可能です。
保存された条件は、SFA マイページ上で確認することが出来ます。



POINT 登録上限

絞り込み条件：100 件

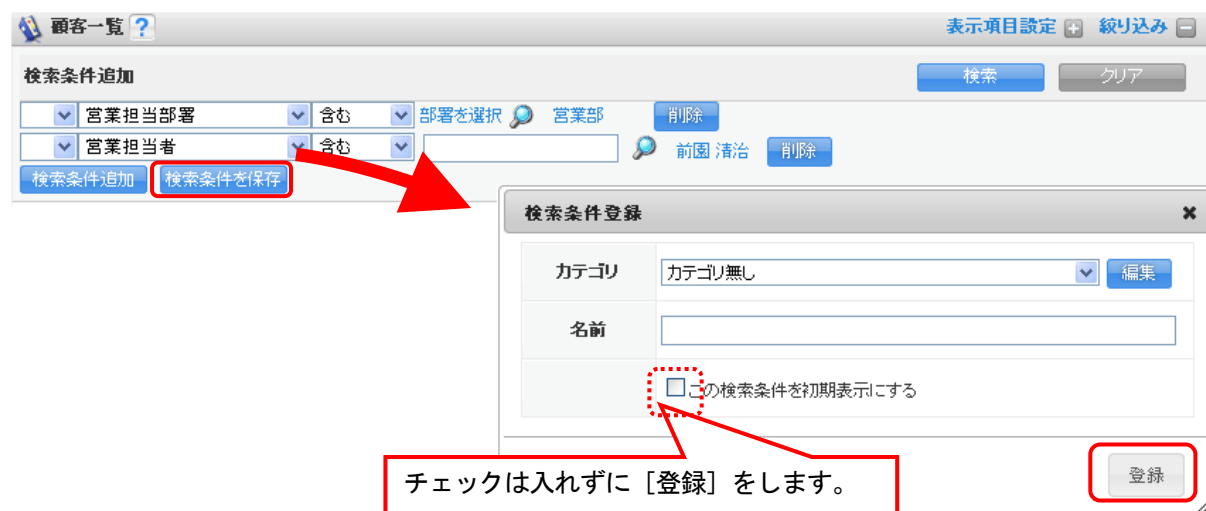
カテゴリ：20 件

2-16-1 絞り込み条件を保存する

■「絞り込み条件」を設定する

検索条件を設定し、検索条件登録ダイアログより名前を付けて登録します。

SFA ホームの左「絞り込み条件」に保存されます。



POINT

「絞り込み条件」の保存については、絞り込み条件を設定した状態の URL を記憶させる機能です。
絞り込み条件に合致する情報が増減した場合には、絞り込み結果もそれに順じて変わります。

■アイコン押下時の初期表示を設定する

検索条件を設定し、検索条件登録ダイアログよりチェックボックスにチェックを入れて登録します。
各機能アイコン押下時の初期一覧表示が登録した絞り込み条件を適用して表示されます。

顧客一覧 ? 表示項目設定 + 絞り込み -

検索条件追加

営業担当部署 含む 部署を選択 営業部 削除

営業担当者 含む 前園 清治 削除

検索条件追加 検索条件を保存

検索条件登録

カテゴリ カテゴリ無し 編集

名前 前園_今月受注見込み

☐ この検索条件を初期表示にする

登録

POINT

「名前」に入力しても保存や反映はされません。

■絞り込み条件を編集する

新規営業報告 新規顧客登録

お知らせ

電話メモ2件！

未処理ワークフロー2件！

未確認営業報告1件！

絞り込み条件

営業部 (1-3/3)

前園_受注 編集

水戸_見込み 編集

前園_見込み 編集

並び替え

検索条件追加

営業担当部署 含む 部署を選択 営業部 削除

営業担当者 含む 前園 清治 削除

検索条件追加 検索条件を保存

削除 キャンペーン登録 インポート エクスポート メリット登録

検索条件登録

カテゴリ カテゴリ無し 編集

名前 前園_今月受注見込み

URL ☐ 現在表示中の検索条件に変更

登録

1 2 3 (1-50/115) ▶▶

前売上 営業担当部署 作成者 最終更新者 顧客部門

000,000円 営業2課 前園 清治 前園 清治 営業部

000,000円 営業部 前園 清治 前園 清治 コーポレート本

000,000円 営業1課 前園 清治 前園 清治 総務部

本ダイアログを編集している時点で開いているURLへと書き換えます。

- 1 変更したい絞り込み条件で絞り込みを行います。
※「検索条件追加」で条件を設定し「検索」をクリックします。
- 2 左側の「絞り込み条件」で「編集」をクリックし、チェックを入れて「登録」をします。

POINT

変更箇所が「名前」のみの場合には、手順「1」は必要ありません。

■絞り込み条件をカテゴリ分けする

登録した絞り込み条件をカテゴリ分けすることが出来ます。

The screenshot displays the SFA system interface. On the left, there's a sidebar with 'お知らせ' (Notice) and '絞り込み条件' (Filter Conditions). The main area shows '顧客一覧' (Customer List) with search filters. A '検索条件追加' (Add Search Condition) dialog is open, showing '営業担当部署' (Sales Department) and '営業担当者' (Sales Person) as filters. A red arrow points from the '検索条件を保存' (Save Search Condition) button in this dialog to the '編集' (Edit) button in the '検索条件登録' (Register Search Condition) dialog. Another red arrow points from the '編集' button to the 'カテゴリ登録' (Register Category) dialog, which shows '営業部' (Sales Department) entered in the 'カテゴリ名' (Category Name) field.

検索条件追加欄の検索条件保存ボタンをクリックすると検索条件登録画面が表示されます

2. カテゴリ「カテゴリ無し」を選択した状態で編集ボタンをクリックすると
カテゴリ登録ポップアップが表示されます
3. カテゴリ名を入力し登録すると、追加されプルダウンより選択可能となります

POINT

絞り込み条件を保存しなくてもカテゴリのみの新規登録が可能です。

■カテゴリの編集/削除

The screenshot displays two pop-up windows. The top window, titled '検索条件登録' (Search Condition Registration), contains a 'カテゴリ' (Category) dropdown menu with '営業部' (Sales Department) selected, a '名前' (Name) input field, and a checkbox labeled 'この検索条件を初期表示にする' (Use this search condition as the initial display). A red box highlights the '編集' (Edit) button next to the category dropdown. The bottom window, titled 'カテゴリ登録' (Category Registration), contains a 'カテゴリ名' (Category Name) input field with '営業部' (Sales Department) entered. Both windows have a '登録' (Register) button. A red arrow points from the '編集' button in the top window to the 'カテゴリ登録' window.

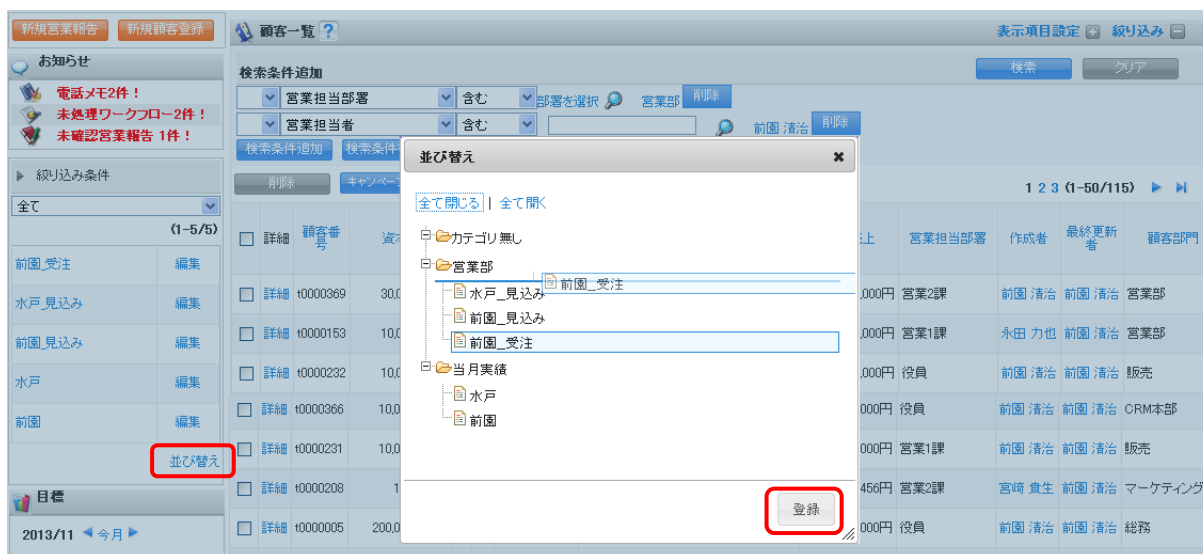
1. 検索条件追加欄の検索条件保存ボタン、またはサイドメニューの絞り込み条件欄の編集リンクをクリックすると、検索条件登録ポップアップが表示されます
2. 編集ボタンをクリックしてカテゴリ名を編集します
3. カテゴリ名を入力し登録すると、カテゴリ名の変更が完了します

POINT

- ・「削除」ボタンをクリックすることでカテゴリを削除出来ます。
※削除したカテゴリにカテゴリ化されていた全ての絞り込み条件は、「カテゴリ無し」の扱いとなります。
- ・「カテゴリ無し」については編集出来ません。

■カテゴリ及び絞り込み条件の並び替え

カテゴリ及び絞り込条件をドラッグ&ドロップにて、並び替えることが出来ます。



1. ドラッグ&ドロップで該当カテゴリまたは絞り込み条件を移動します
2. 登録ボタンをクリックすると並び替えが反映される

POINT

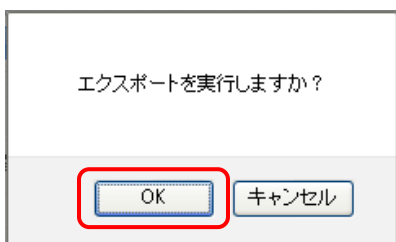
- ・ カテゴリなしの上にカテゴリを置くことは出来ません。
- ・ カテゴリの中にカテゴリを置くことは出来ません。
- ・ 登録ボタンを押さずにウィンドウを閉じた場合、並び替えは反映されません。
- ・ いずれかのカテゴリを選択状態から[並び替え]をクリックすると、選択したカテゴリのみ表示されます。

■2-17 データをエクスポートする

「顧客」「顧客担当者」「商品」「商談」については、データをエクスポートすることが可能です。
エクスポートの手順は4項目とも同様なので、ここでは「顧客」の画面で説明します。



- 1 「顧客」より「絞り込み」を開き、エクスポートしたい顧客情報を検索します。
POINT 「エクスポート」をクリックする時点での表示されている全顧客データをエクスポートします。
 設定が終わったら「エクスポート」をクリックします。

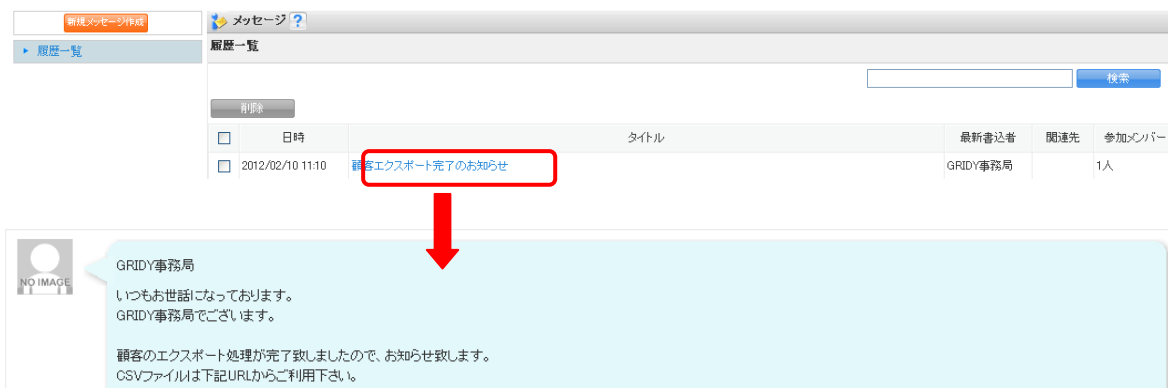


- 2 「OK」をクリックすると、エクスポートが開始します。

エクスポートの進捗状況が確認できます。



- 3 エクスポートが完了すると「状態」が「処理中」から「完了」に変更されます。
エクスポートされたファイルは、GRIDY ファイル共有「個人フォルダ」に保存されます。



- 4 エクスポートが完了すると、完了メッセージ及びメールが届きます。
エクスポートしたファイルは、GRIDY ファイル共有「個人フォルダ」に保存されます。
メッセージの URL もしくはエクスポートの進捗画面に表示された[ダウンロード]からもダウンロードすることが可能です。

POINT ファイルサイズが大きい場合には、ファイルが分割して保存されます。
処理にかかる時間はエクスポート対象件数とサーバー負荷によって異なります。

■2-18 データをインポートする

〔顧客〕〔顧客担当者〕〔商品〕〔商談〕については、データをインポートすることが可能です。
インポートの手順は4項目とも同様なので、ここでは〔顧客〕の画面で説明します。



1 〔顧客〕から〔インポート〕をクリックします。



2 〔雛型ファイル〕をクリックし、インポートする雛型をダウンロードします。

POINT 一回のインポートで取り込める件数は、管理者と一般ユーザーで異なります。

一般ユーザーの場合→1,000件まで

管理者の場合→添付ファイルにできる上限ファイルサイズまで

※項目名に付加されている*は入力必須項目です。

項目名	更新可否	説明
操作*	-	更新処理時を行う場合は、「更新」新規作成時は「新規」を指定してください。
顧客ID*	×	編集できません。更新処理時は必須です。新規作成時は、システム側から番号を発行します。
顧客番号	×	編集できません。新規作成時は、システム側から番号を発行します。
顧客種別*	○	(右記値が入力可能です。)(見込み取引先、既存取引先)

3 ダウンロードした雛型に合わせて、インポートするデータを作成します。

雛型の入力必要項目及び入力ルールは同画面下部に表示されている内容に従ってください。

4 〔参照〕かボックス内をクリックし、インポートするファイルを指定し、〔登録〕をクリックします。
クリックするとインポートを開始します。

インポートの進捗状況が確認できます。

インポート/エクスポート進捗確認

キャンセル 表示更新

処理内容	状態	登録時間	終了時間
顧客インポート	処理中 6%	02/10 10:57	

インポート/エクスポート進捗確認

ダウンロード 顧客インポート

完了

処理内容	状態	登録時間	終了時間
顧客インポート	完了	02/10 10:57	02/10 11:10

- 4 インポートが完了すると「状態」が「処理中」から「完了」に変更されます。

メッセージ ?

履歴一覧

削除

検索

	日時	タイトル	最新書込者	関連先	参加メンバー
☐	2012/02/10 16:28	顧客インポート完了のお知らせ	GRIDY事務局		1人

- 6 インポートが完了すると、完了を知らせるメッセージ及びメールが届きます。
 インポート時にエラーがあった場合、エラー行とエラーの内容を記載したエラーファイルが
 GRIDY ファイル共有「個人フォルダ」に保存されます。
 エラーの内容を確認のうえ、解消したファイルを再度インポートを実施することもできます。