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

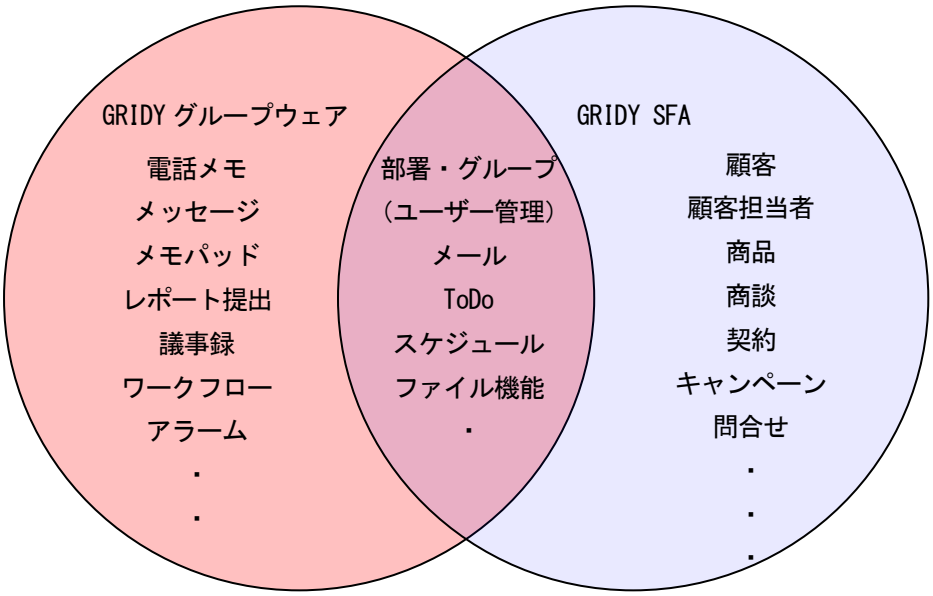
■1-1　GRIDY SFA と GRIDY グループウェア

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ー）より下記ご設定いただくことが必要です。

■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ーより、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】

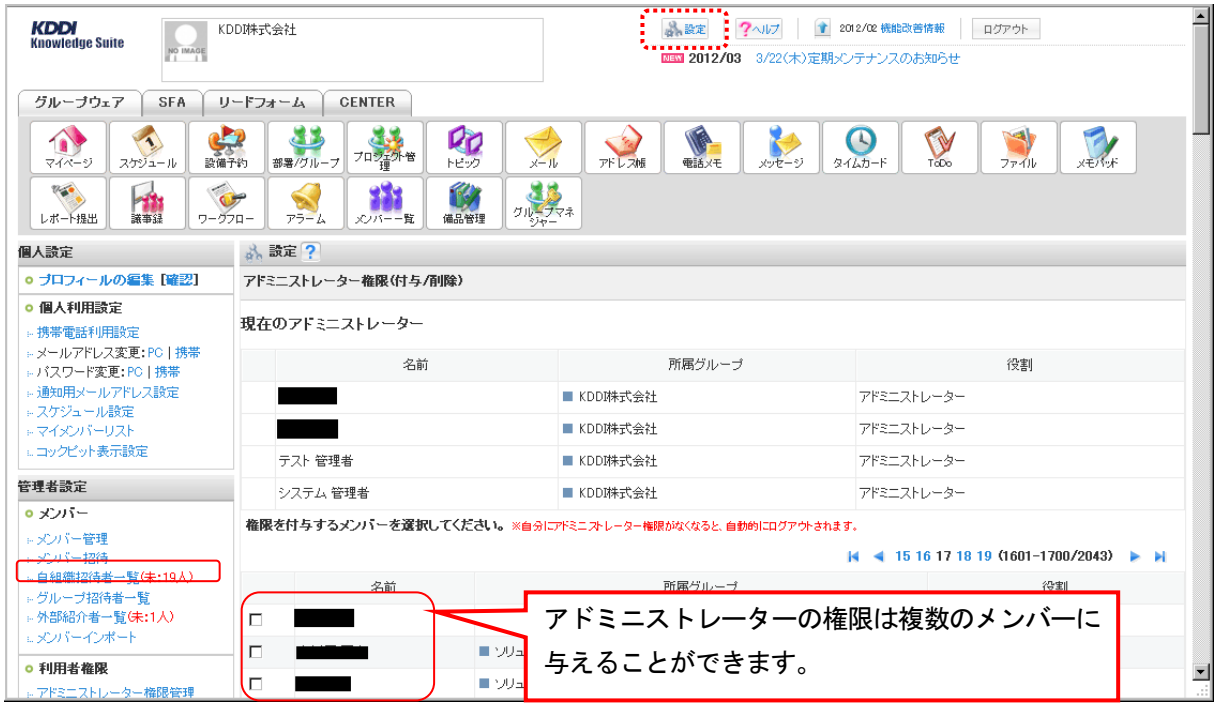
1　画面上の[設定] ボタンをクリックします。

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。

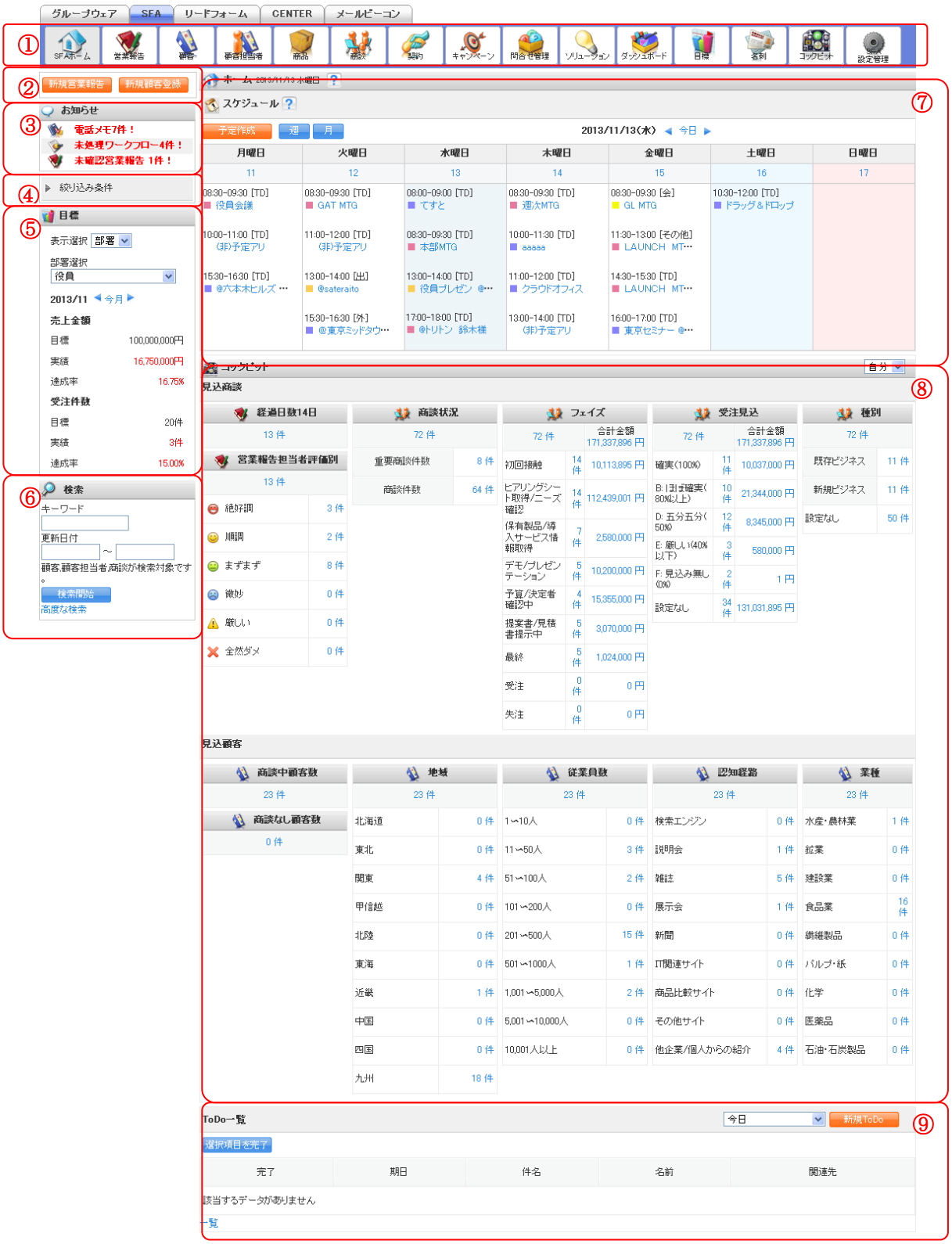
2　権限設定内容を確認し、［登録］をクリックします。

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。



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ーのみが「SFA　設定管理」より設定を変更することができます。

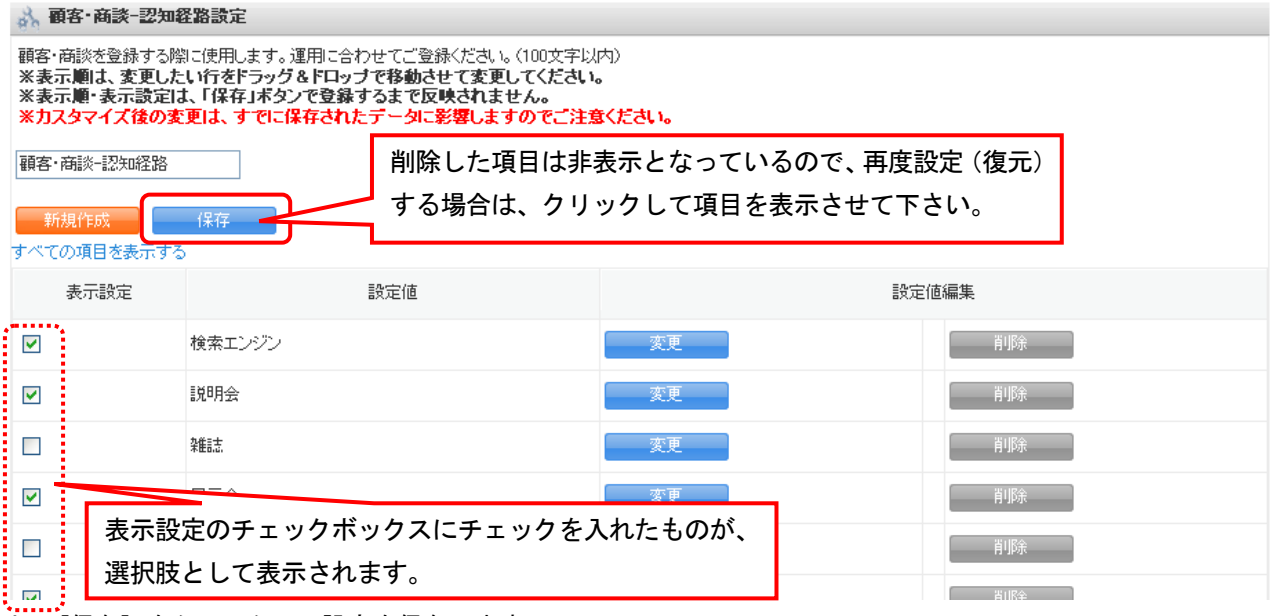
POINT　「カスタム項目設定」で追加したプルダウン項目はすべてここから設定します。

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

1　［顧客ー認知経路］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。



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。

1-4-2　［商談］の項目を設定する

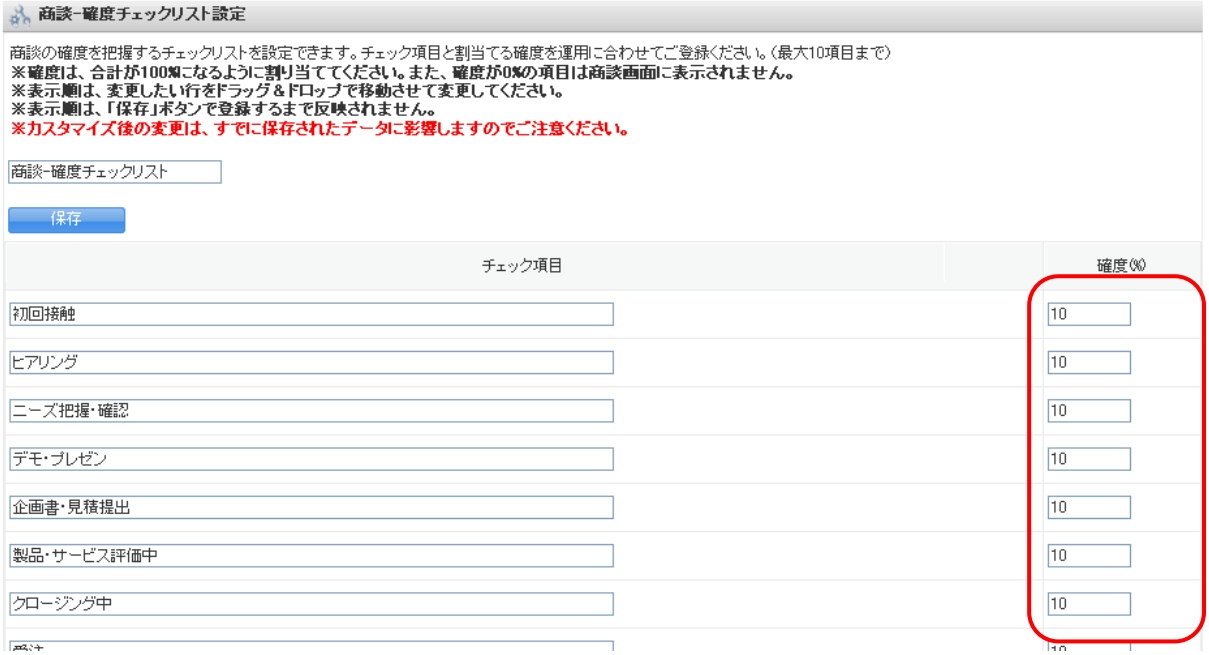
［商談ーフェーズ ］の中のプルダウンでの選択項目を設定します。
操作は他項目と同様ですが、フェーズはコックピット機能などの集計にも利用されるため
非表示が出来ない選択肢があります。

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

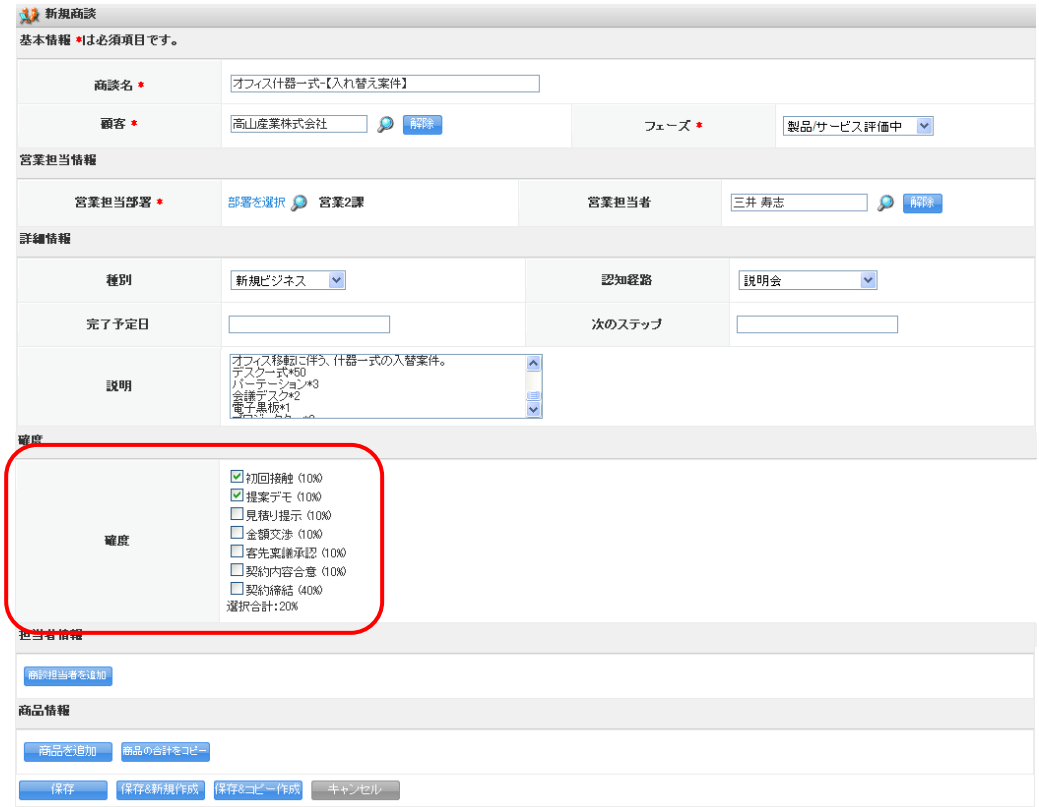
［商談ー確度チェックリスト ］の項目を設定します。



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。

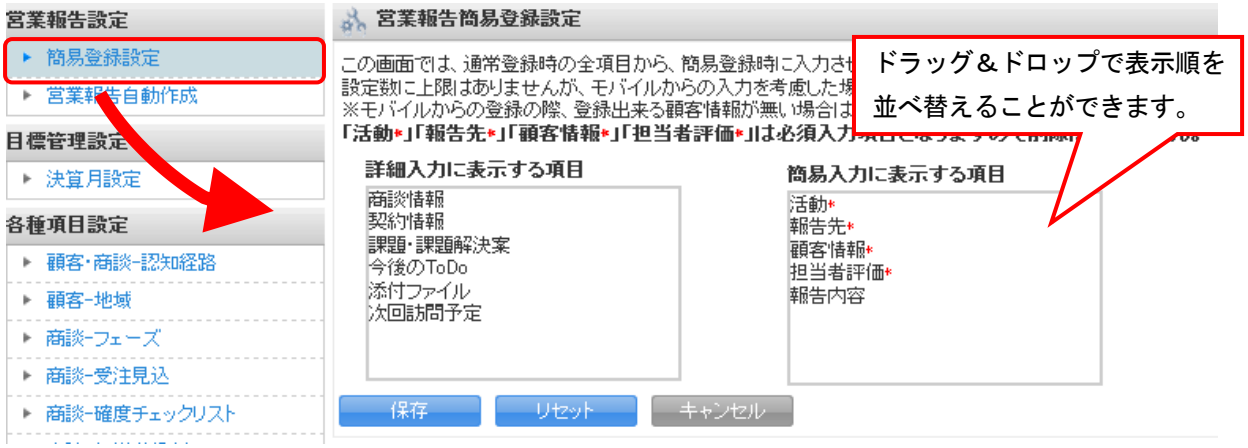
POINT　設定した項目は、下記のように商談機能画面に反映されます。



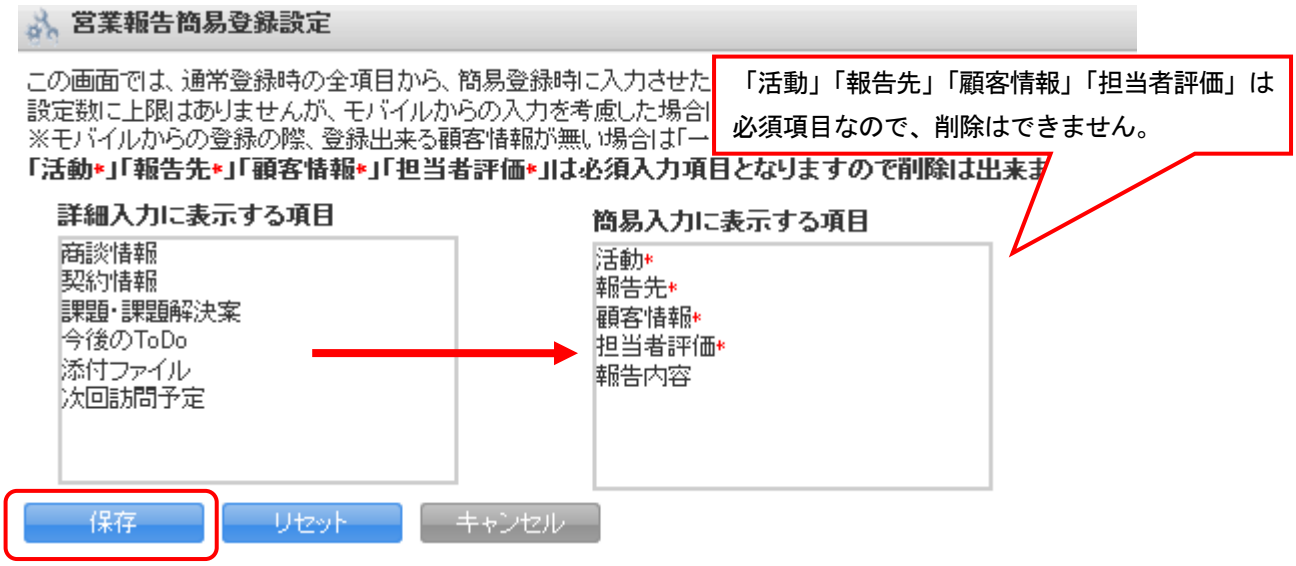
■1-5　営業報告の簡易登録設定をする

［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。

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】

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	武藤 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）

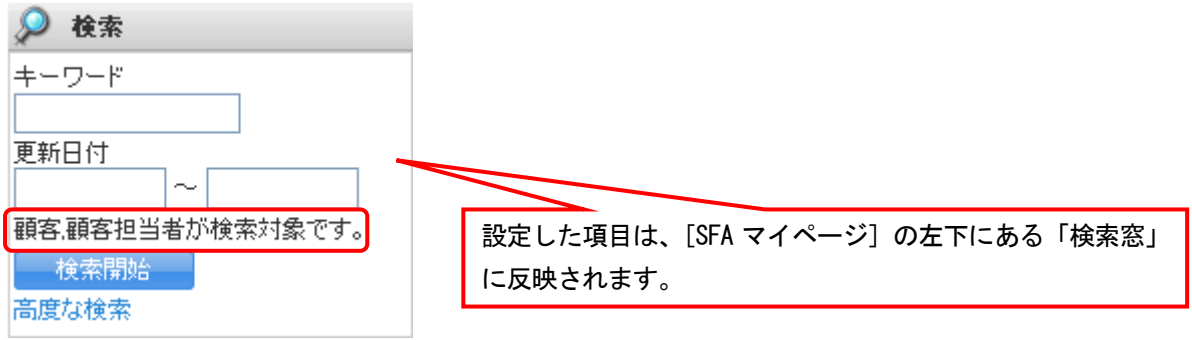
■1-6　検索範囲を設定する

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。

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

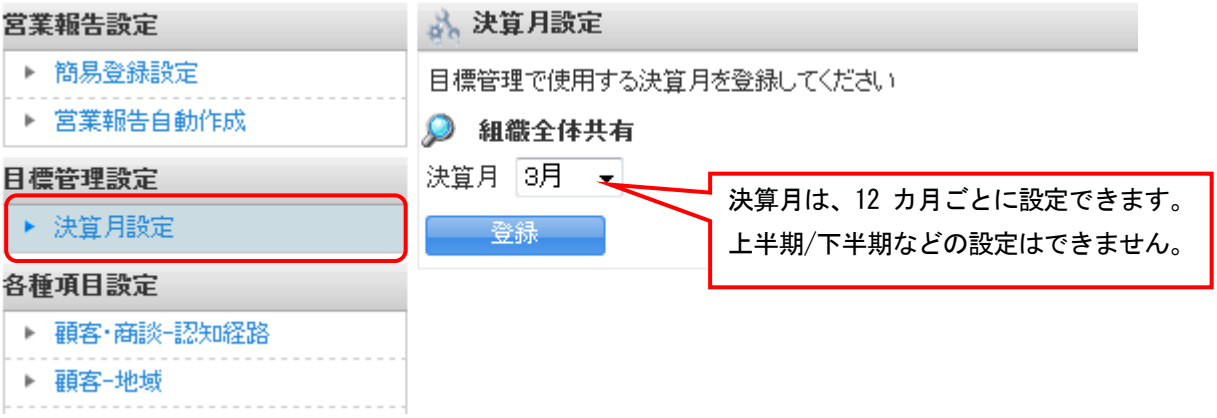


■1-7　目標を設定する

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。



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。

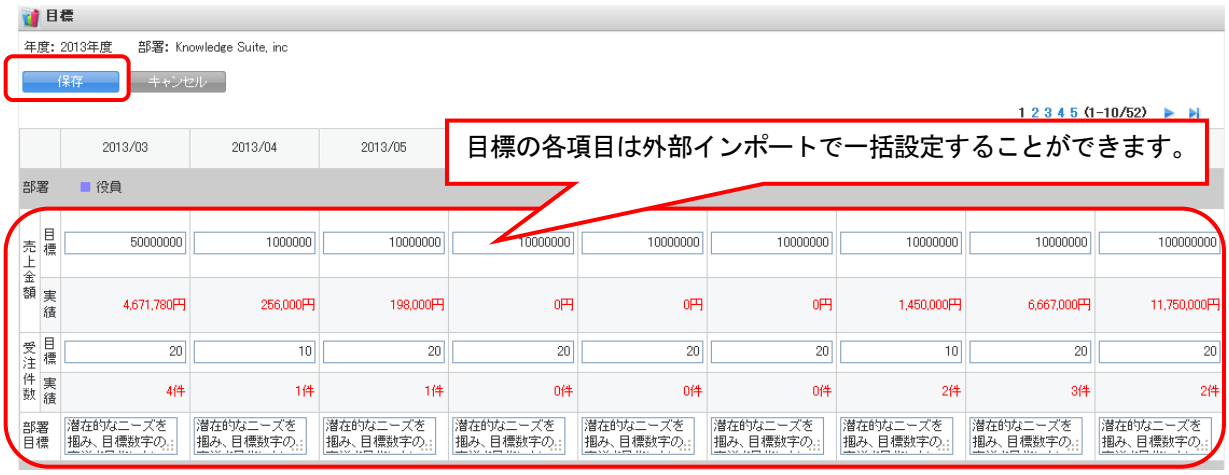
POINT　企業で統一の決算月を設定するため、部署ごとに決算月を設定することはできません。

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

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。

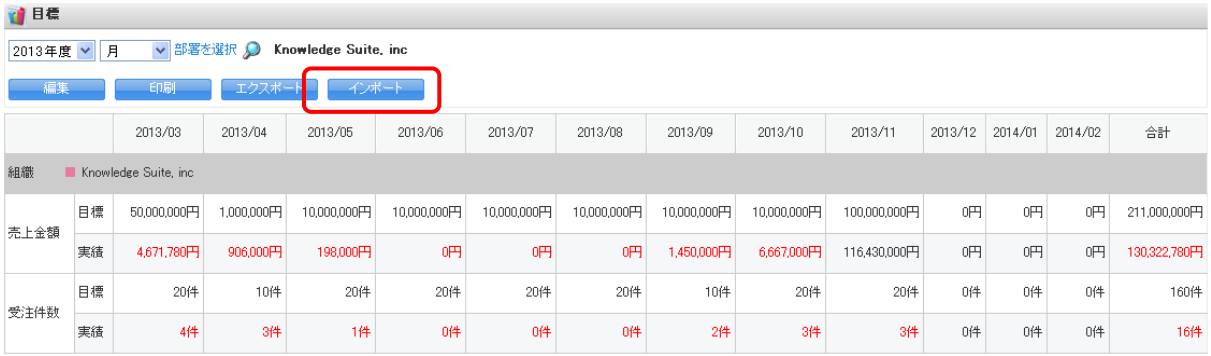


それぞれの部署の「売上金額」「成約商談」「部署目標」が表示されます。

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。

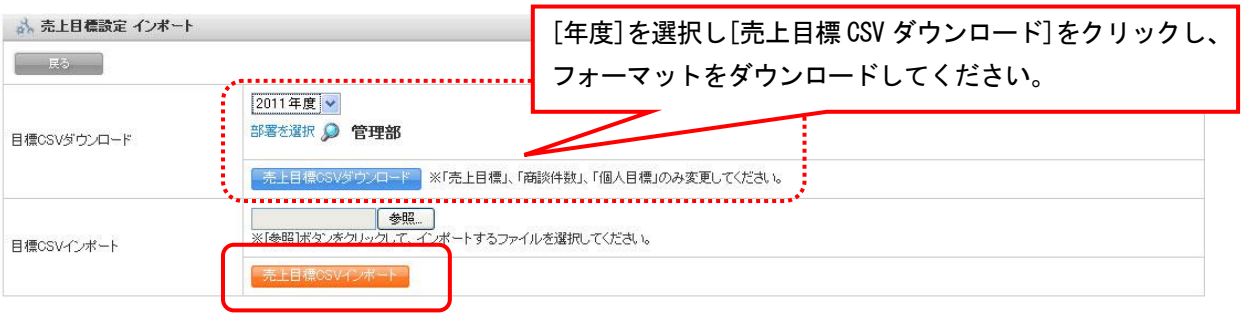
POINT　組織をクリックすると組織ごとの目標を閲覧/編集することができます。
部署をクリックすると、部署に所属しているメンバーすべての目標が表示されます。
個人ごとの目標設定が可能です。

【目標項目のインポート】



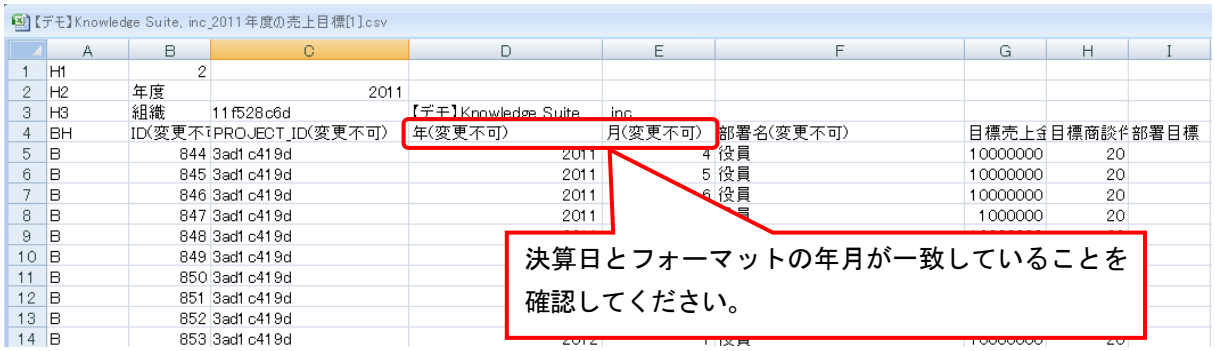
		2013/03	2013/04	2013/05	2013/06	2013/07	2013/08	2013/09	2013/10	2013/11	2013/12	2014/01	2014/02	合計
組織	Knowledge Suite, inc													
売上金額	目標	50,000,000円	1,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	10,000,000円	100,000,000円	0円	0円	0円	211,000,000円
	実績	4,671,780円	906,000円	198,000円	0円	0円	0円	1,450,000円	6,667,000円	116,430,000円	0円	0円	0円	130,322,780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	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　[インポート]をクリックします。



2　必要事項を入力したファイルを、インポートをします。

【インポートファイル　入力例】

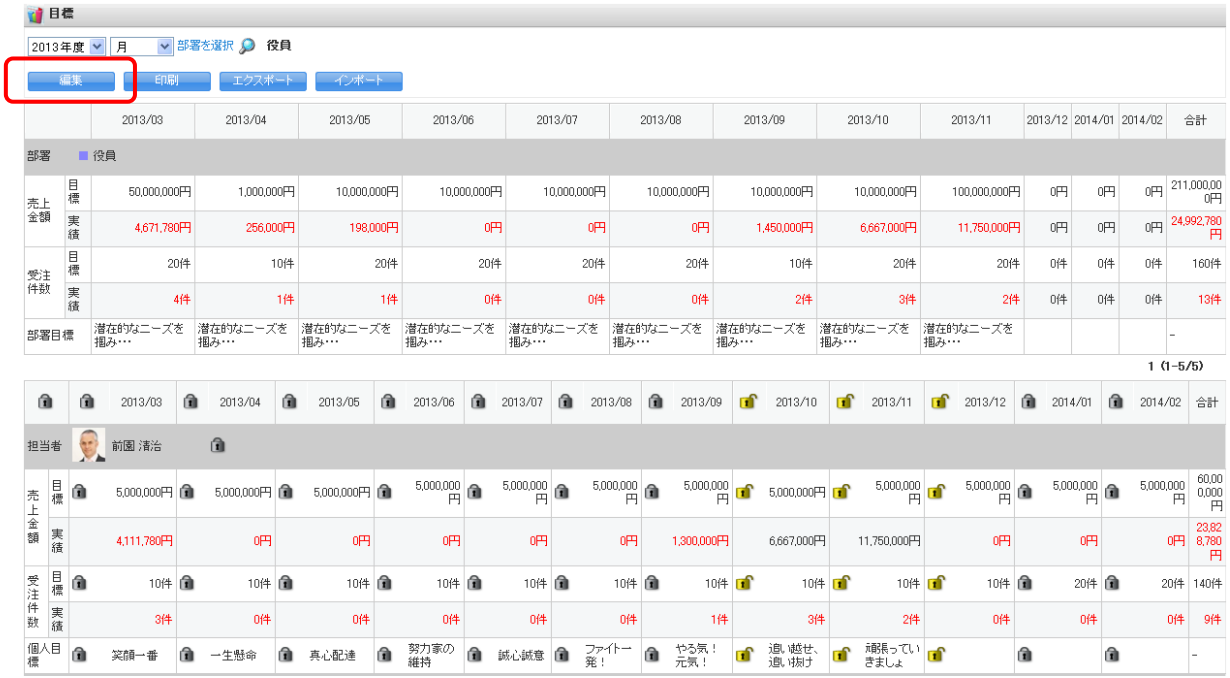


	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	H1	2							
2	H2	年度	2011						
3	H3	組織	11f528c6d	【デモ】Knowledge Suite	inc				
4	BH	ID(変更不可	PROJECT_ID(変更不可)	年(変更不可)	月(変更不可)	部署名(変更不可)	目標売上金	目標商談件	部署目標
5	B	844	3ad1c419d	2011	4	役員	10000000	20	
6	B	845	3ad1c419d	2011	5	役員	10000000	20	
7	B	846	3ad1c419d	2011	6	役員	10000000	20	
8	B	847	3ad1c419d	2011		員	1000000	20	
9	B	848	3ad1c419d						
10	B	849	3ad1c419d						
11	B	850	3ad1c419d						
12	B	851	3ad1c419d						
13	B	852	3ad1c419d						
14	B	853	3ad1c419d						

POINT　[ロック解除] をすることで、各個人で目標を設定できるようになります。

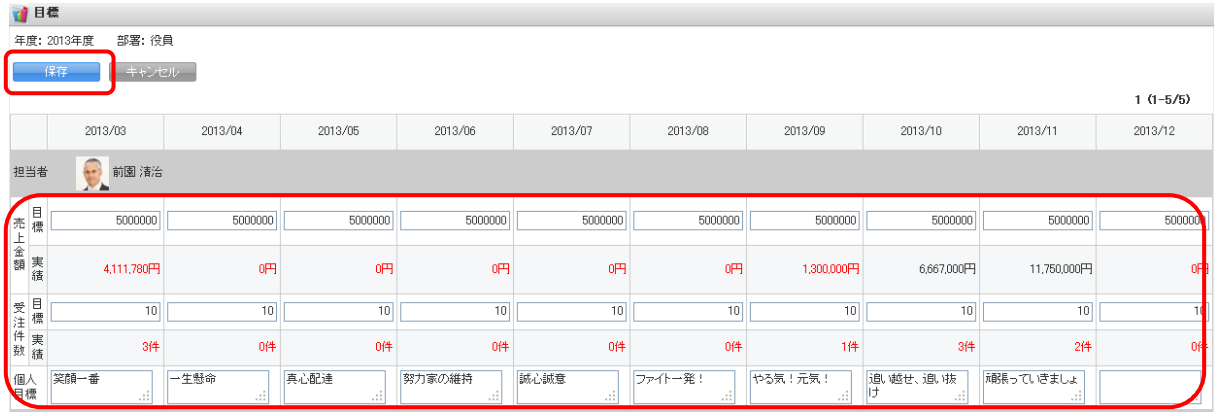
個人毎に目標金額を設定する

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



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。



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。

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。

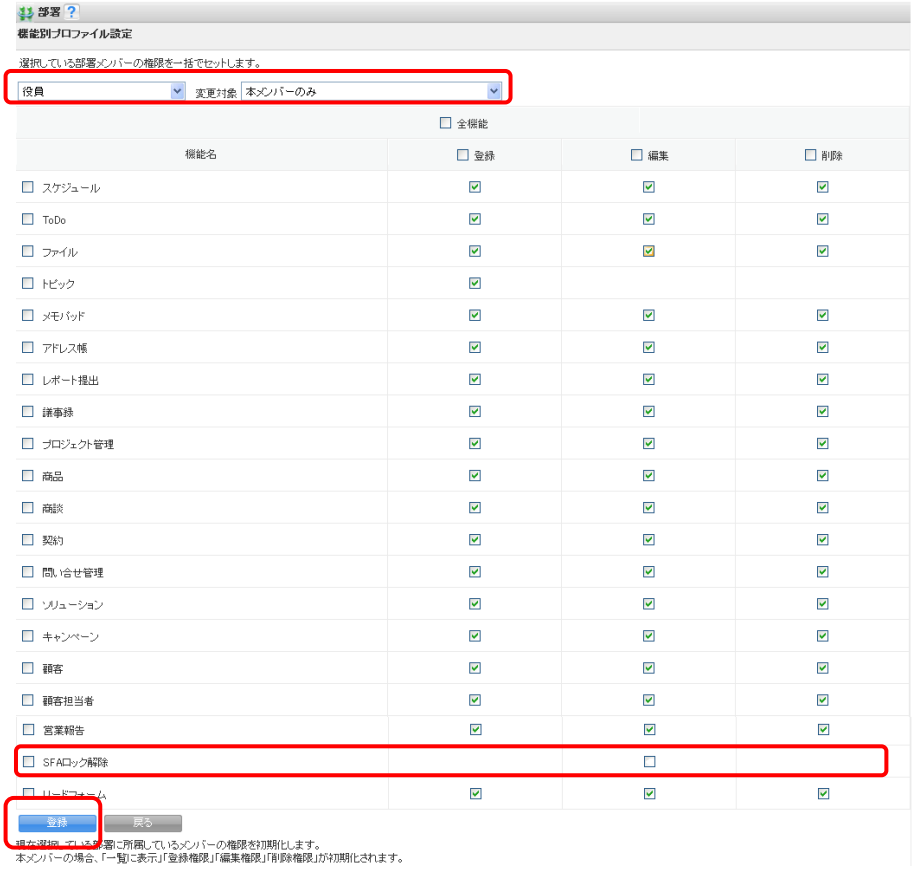
ロック解除権限のないメンバーの場合、ロック解除された箇所のみ内容を編集できるようになります。

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。



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。

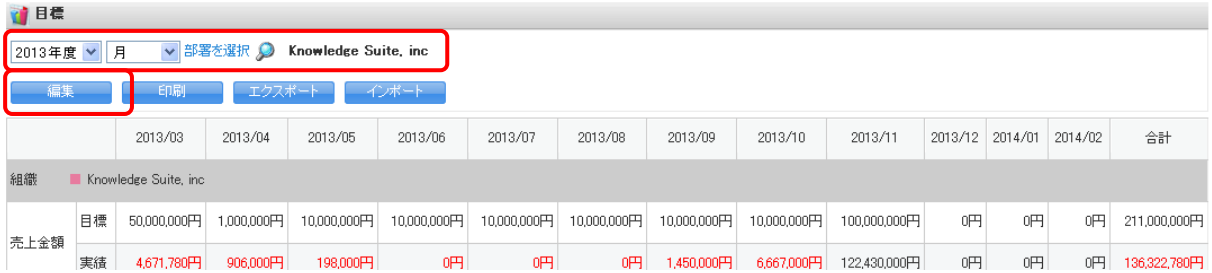
[設定]-［部署管理]より、対象部署をクリックし「メンバー一覧」を表示させます。

設定するメンバーの機能別プロファイルを[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。



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。

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。

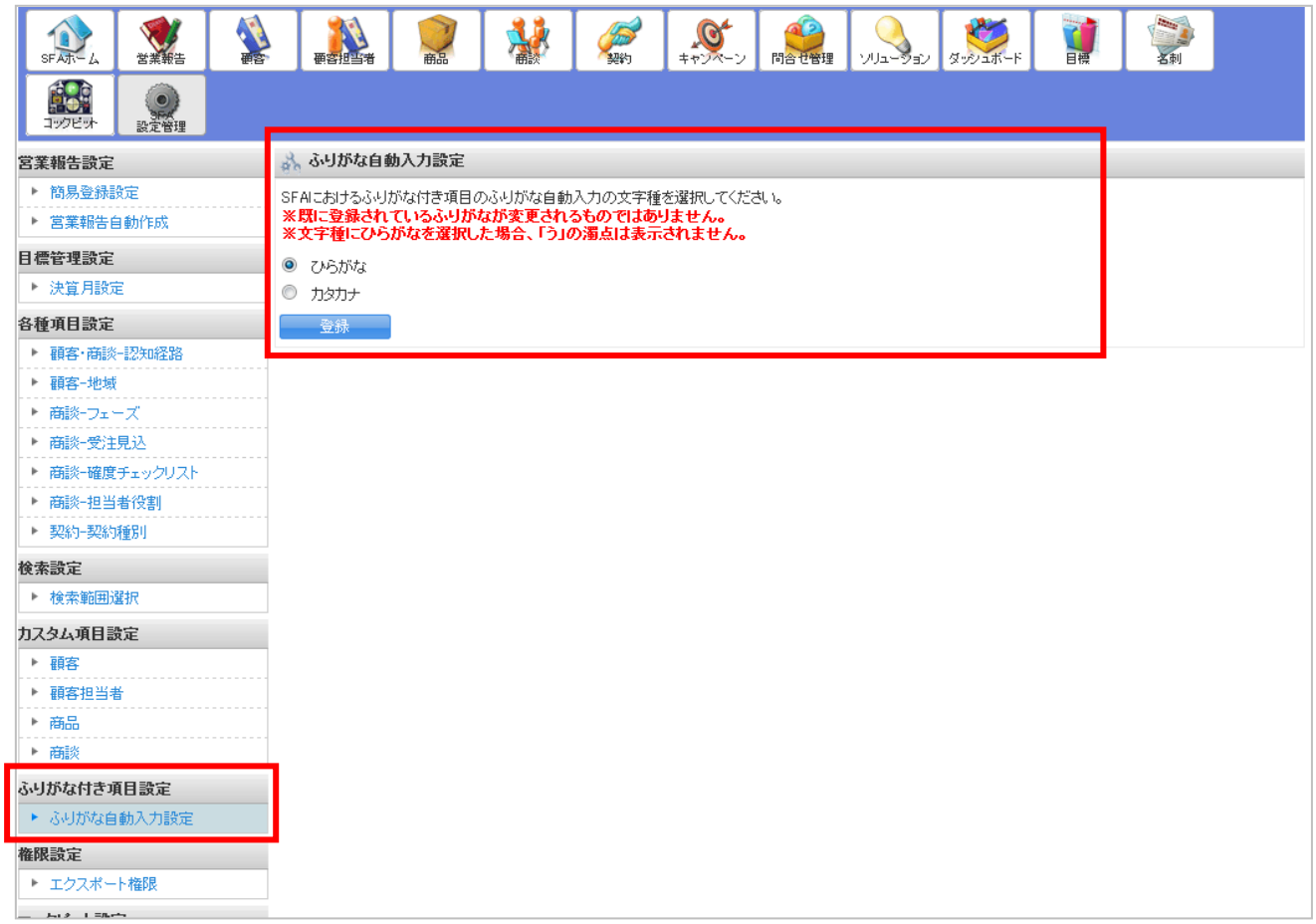
部署の目標（目標/売上金額/商談件数）と個人の目標（目標/売上金額/商談件数）が確認できます。

		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	3,958,000円	0円	5,950,000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。



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

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。

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

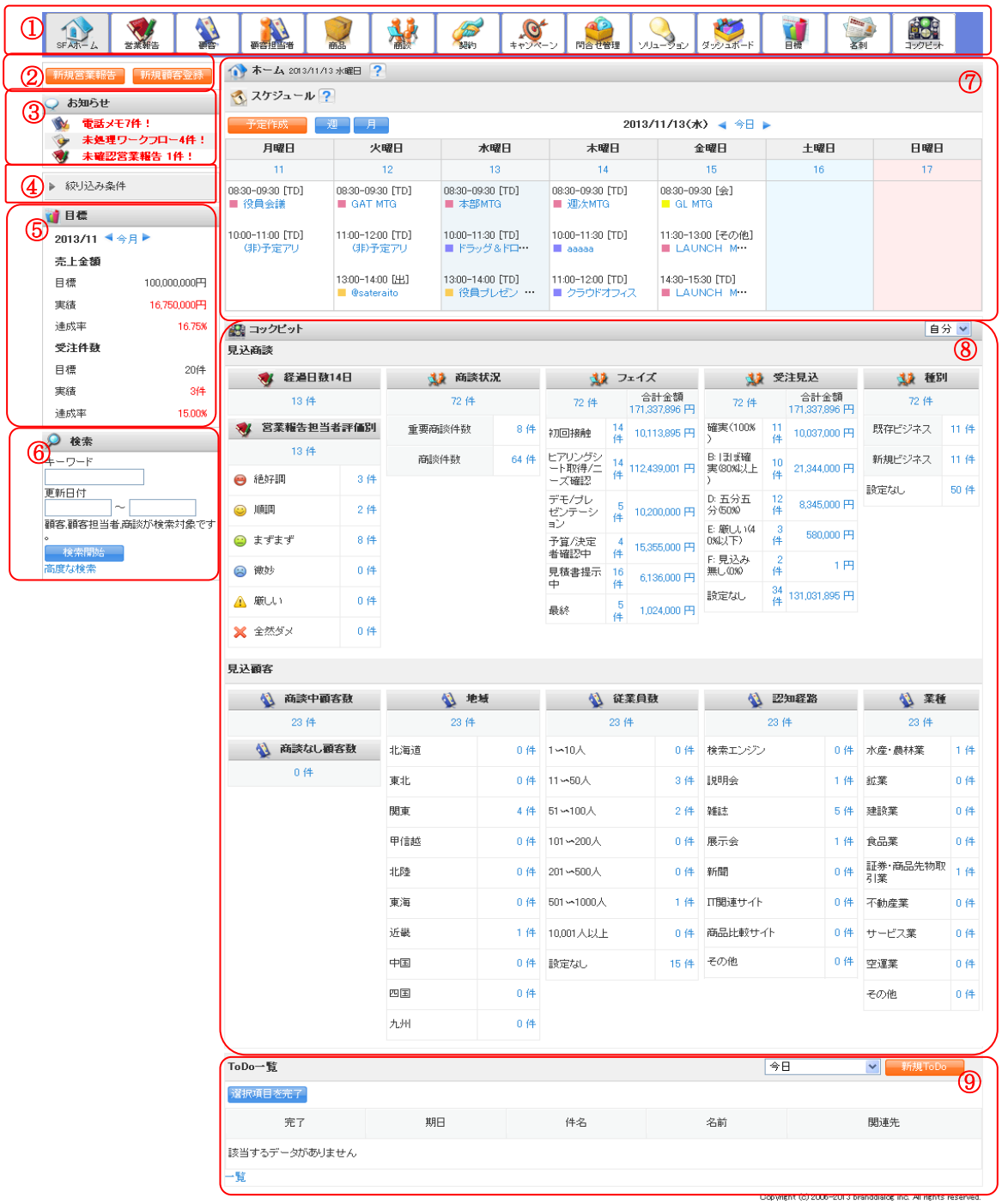
■2-1　SFA を利用する

[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】



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。		

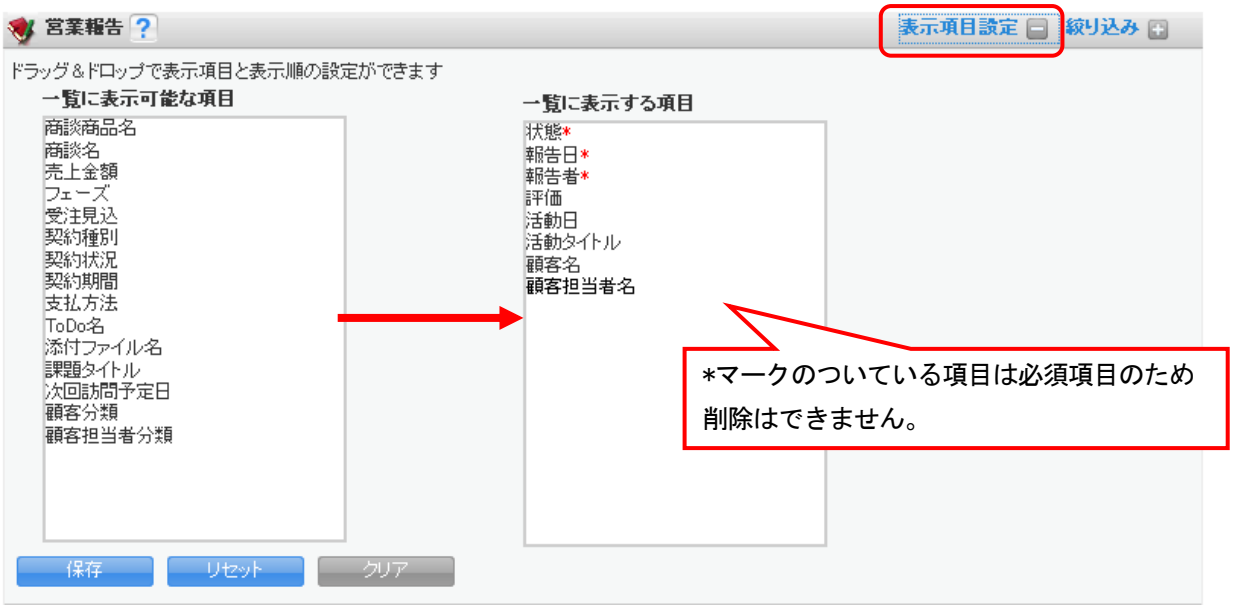
POINT SFA は、「部署に所属していること」「KS 利用権限があること」が前提となります。
SFA タブをクリックしても利用できない場合には、管理者にご相談ください。

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。

③ｎ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。

④ｎ日前指定

・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）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

・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。

⑥ｎヶ月前指定

・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。

⑦ｎヶ月後指定

・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

・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

・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

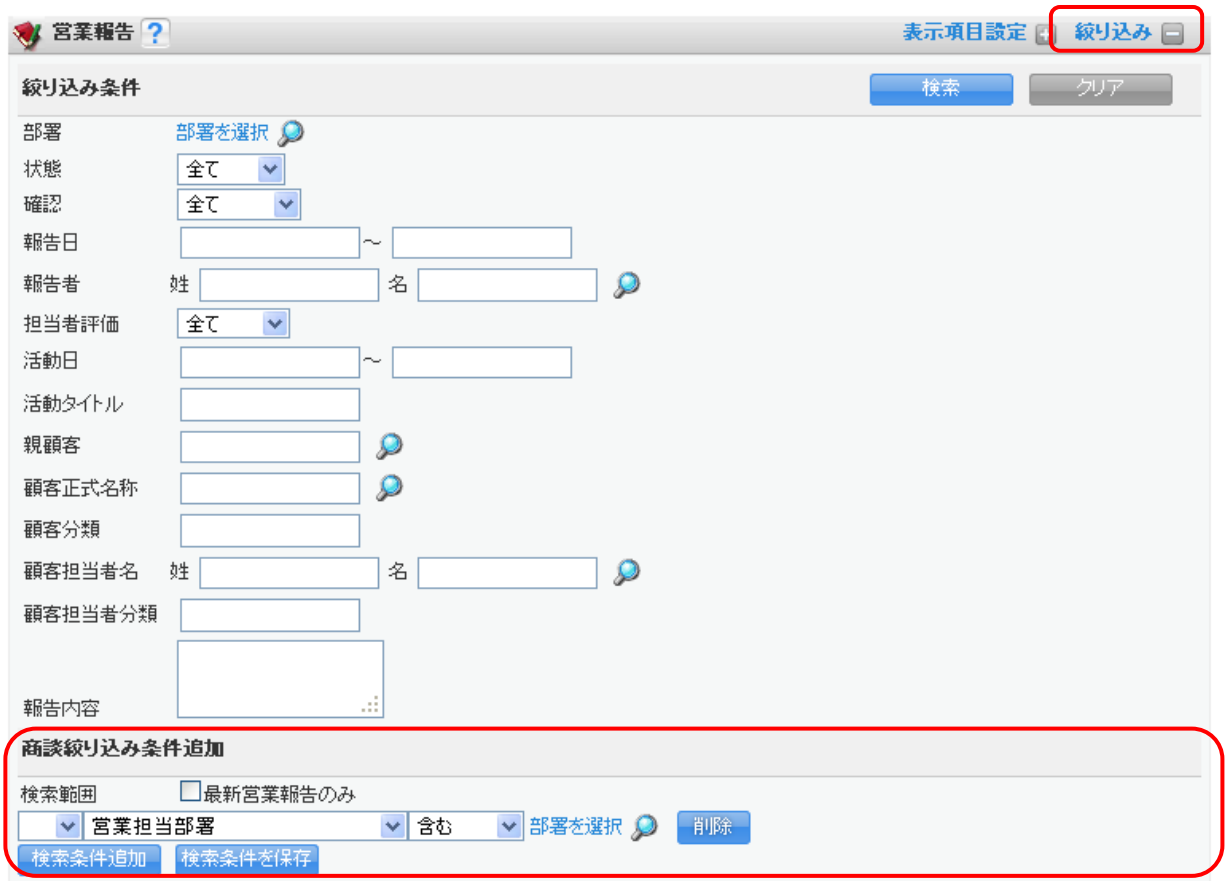
・年度を「前」「今」「次」から選択します。（初期値は「今」とする。）
　例）［ 次 ］年度
　→決算月が 3 月、当年が 2013 年として、2014/04/01 から 2015/03/31 までが該当します。

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。



1　ページタイトル右側の「絞込み」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

商談が紐付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付く最新の営業報告のみが検索結果として表示されます。

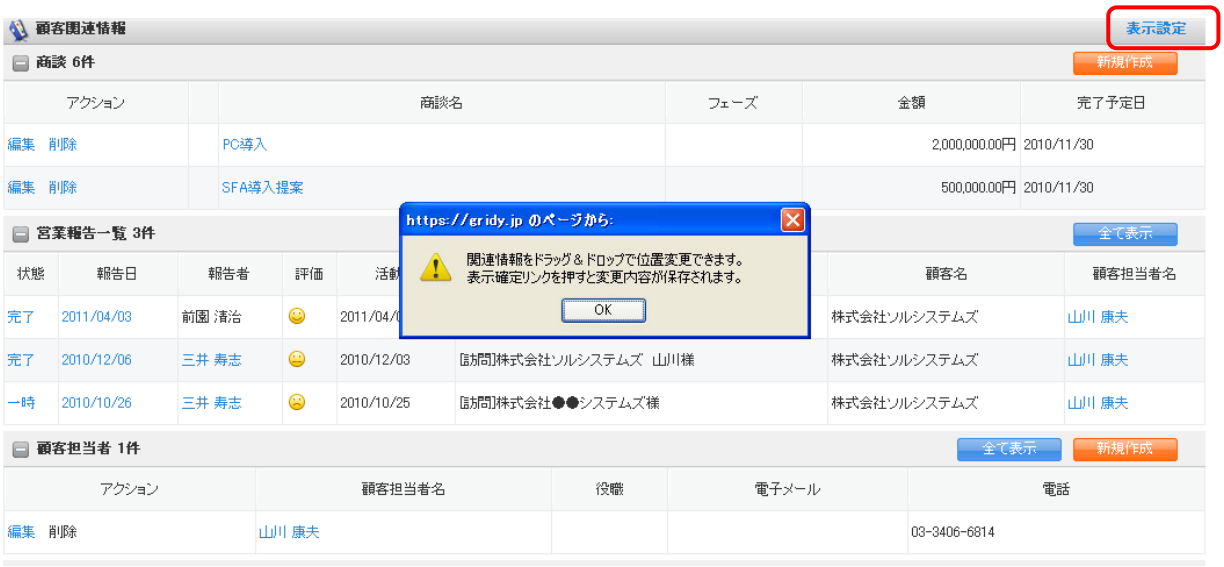
POINT

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。



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、
　ポップアップウインドウの内容を確認し、[OK]をクリックします。

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。

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。

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。

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いけない作業（ToDo）を SFA に登録して、一覧できます。

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。

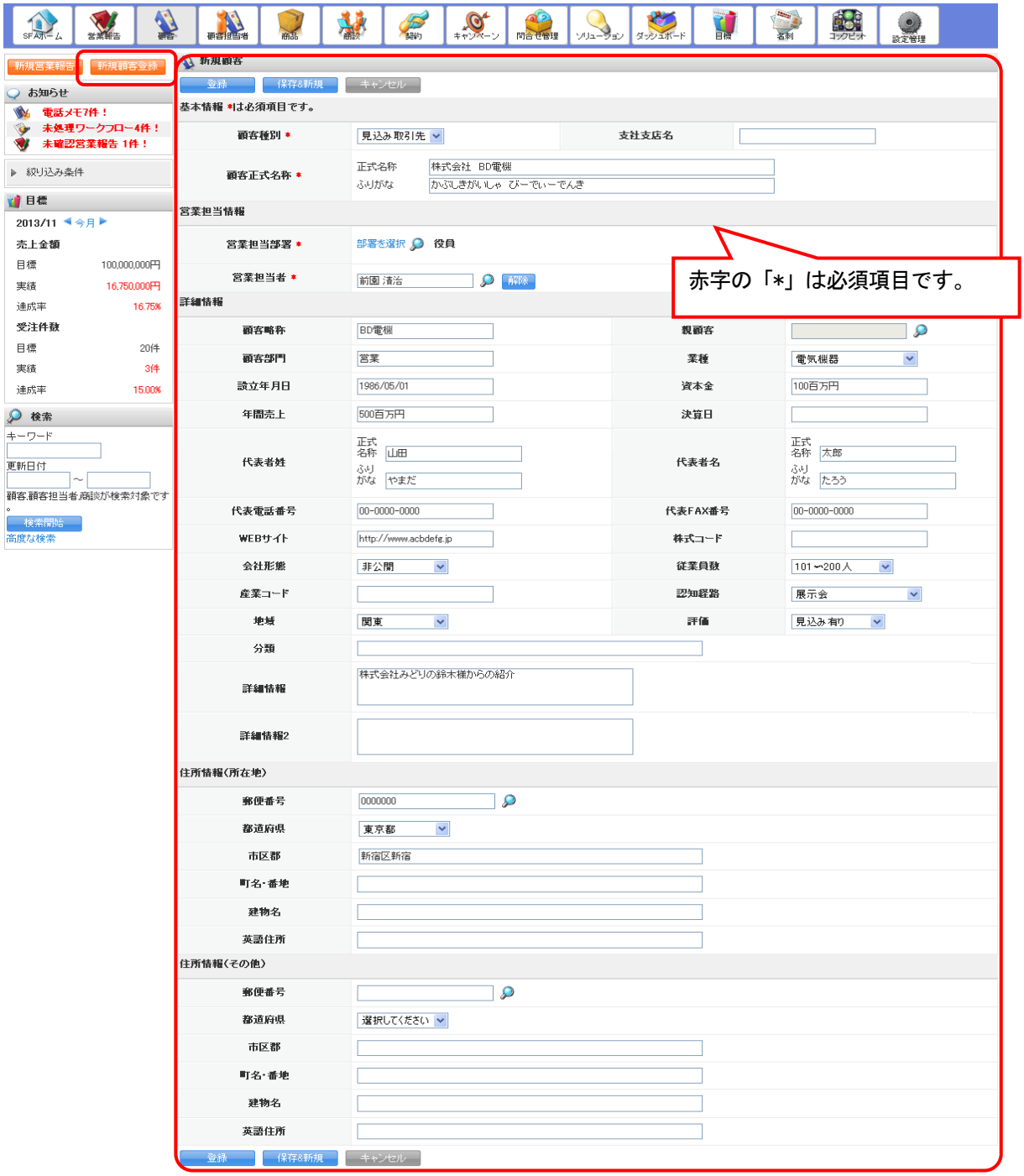
■2-4　顧客情報を登録する

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]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。

1　[顧客] アイコンより、対象顧客の[詳細]をクリックします。

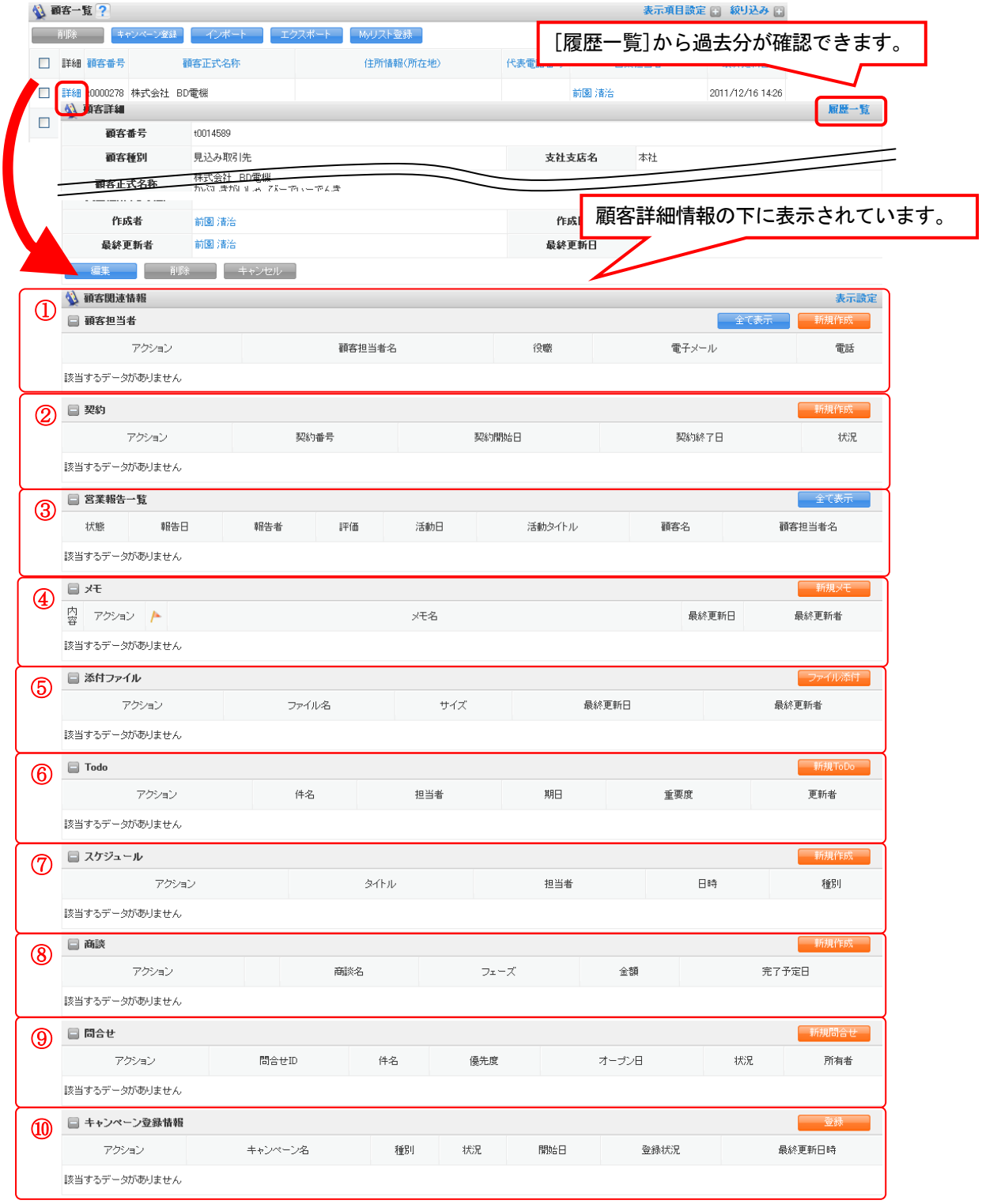
2　[編集] より、顧客情報を編集することが出来ます。

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。



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く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

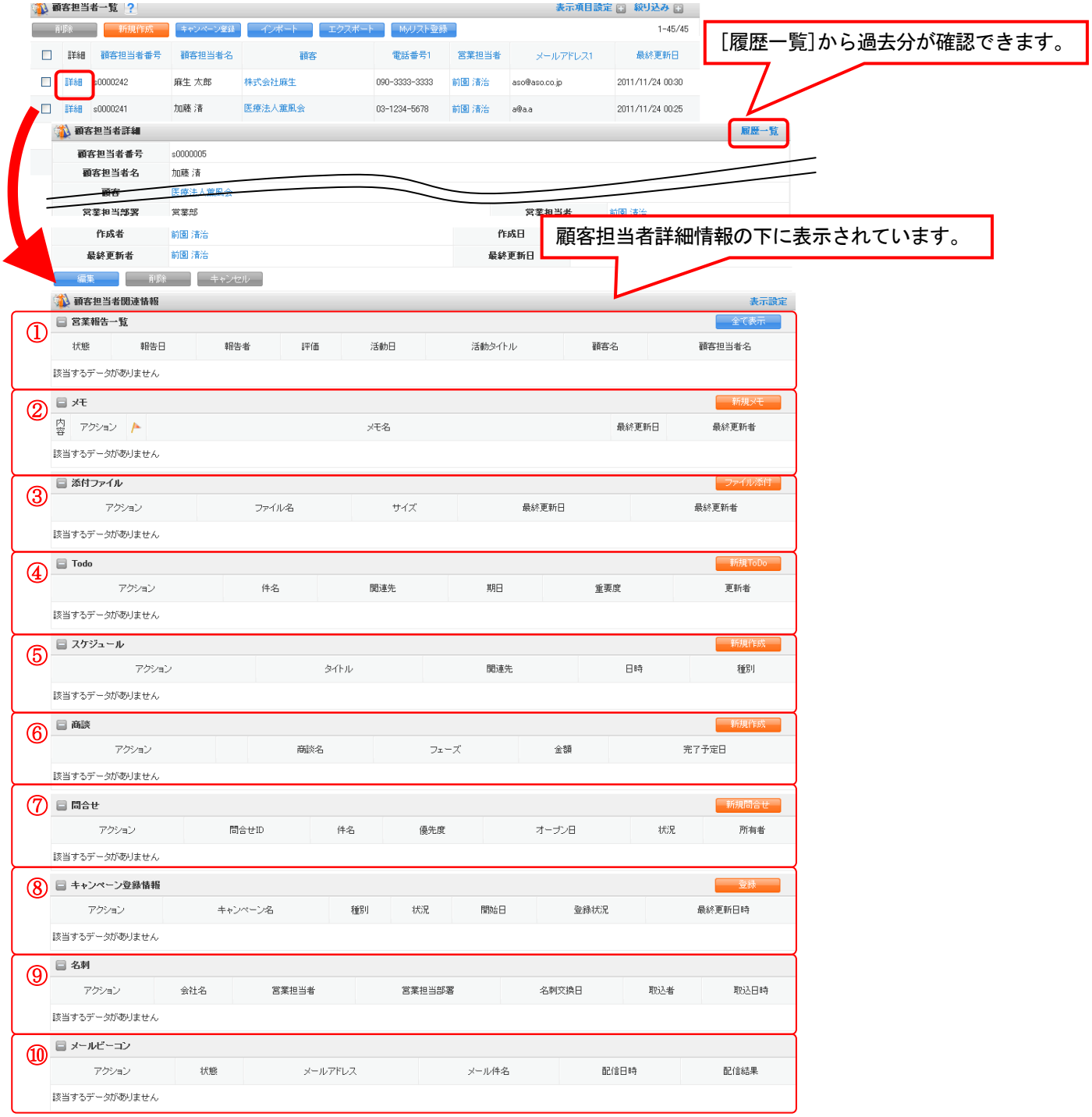
1　［顧客担当者］アイコンより、［新規作成］をクリックします。

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。



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。

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

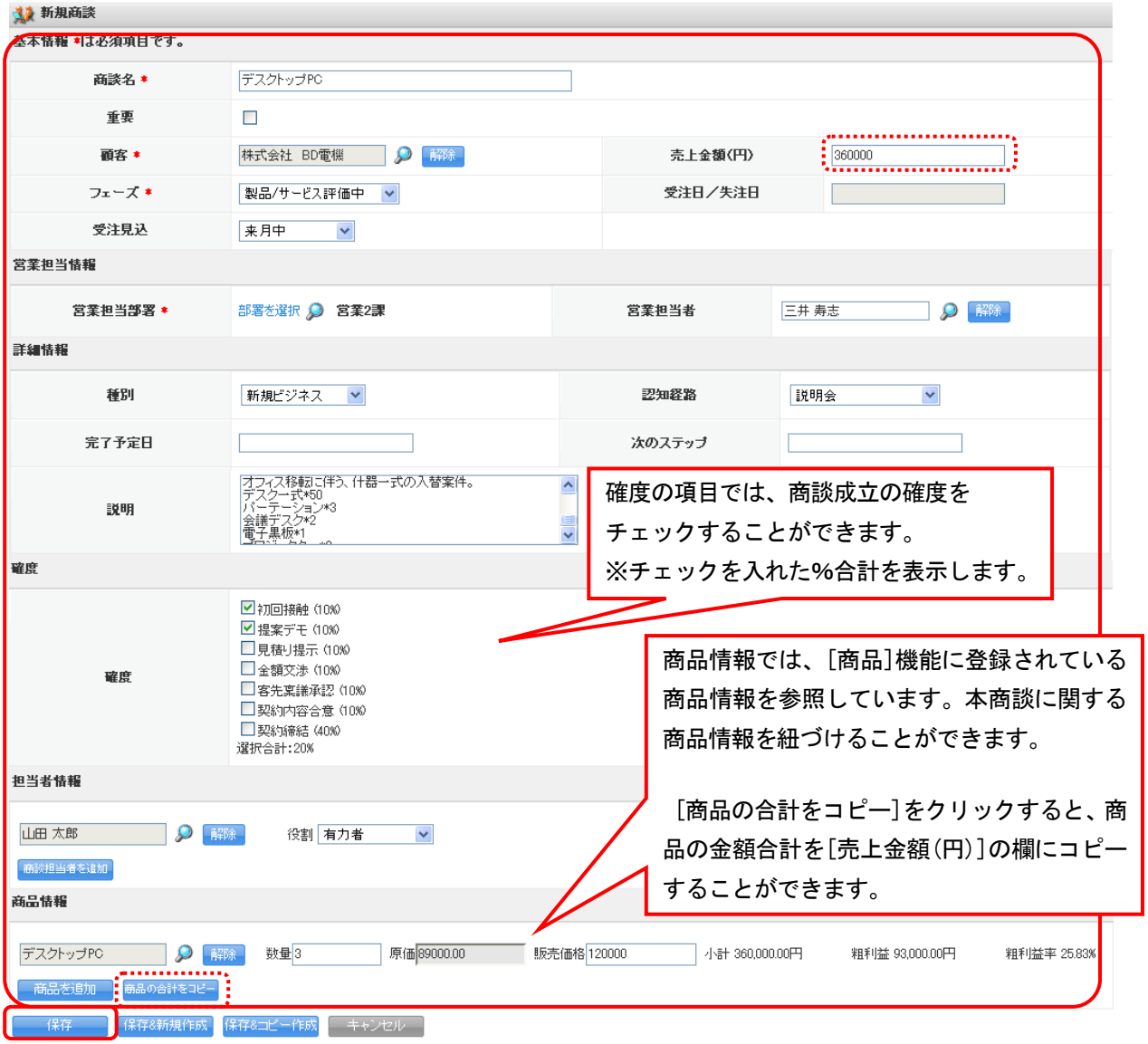
商談が発生した時点で「商談」を登録します。

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。



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。

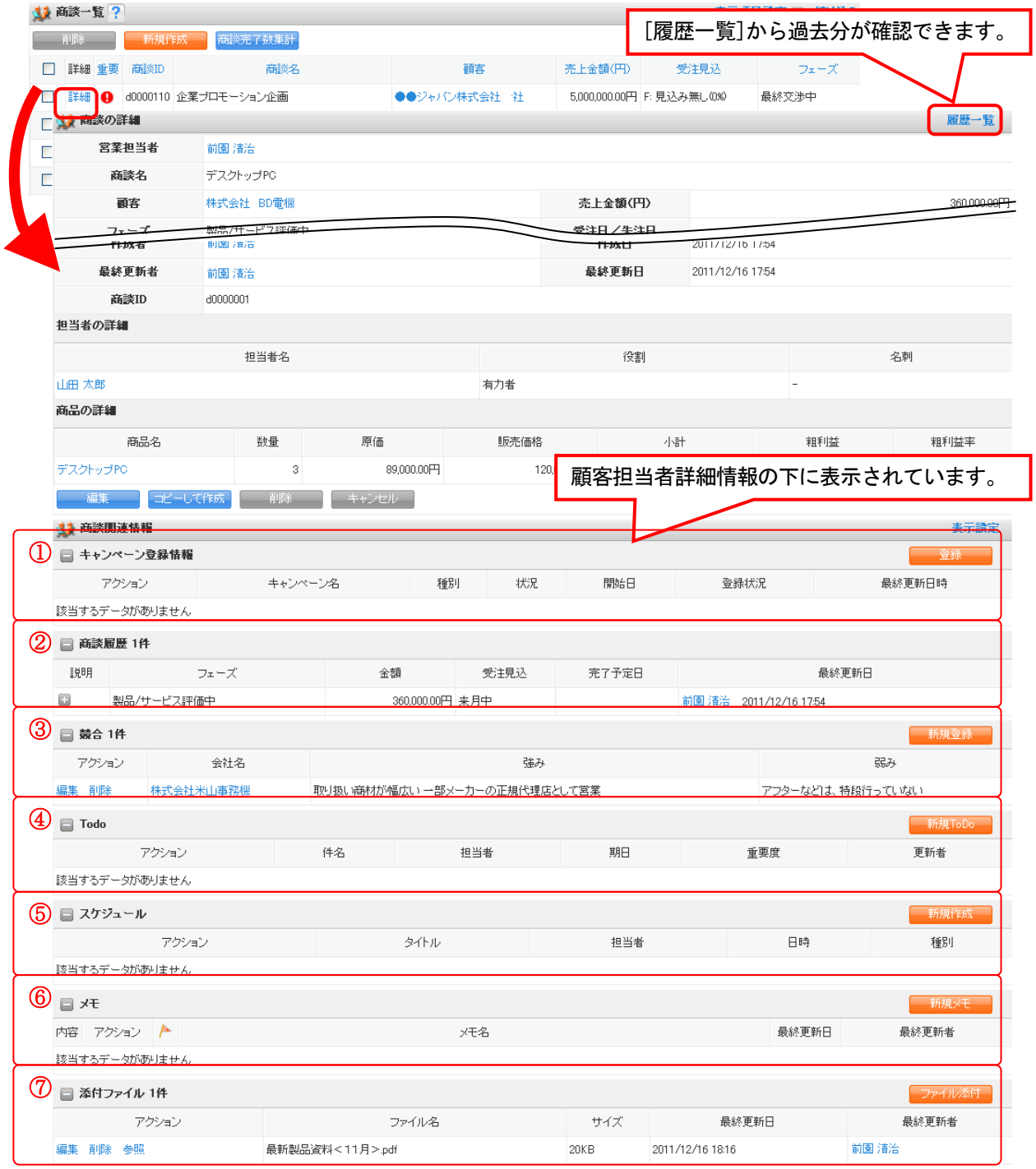
商品情報では、［商品］機能に登録されている商品情報を参照しています。本商談に関する商品情報を紐づけることができます。

［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。



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。

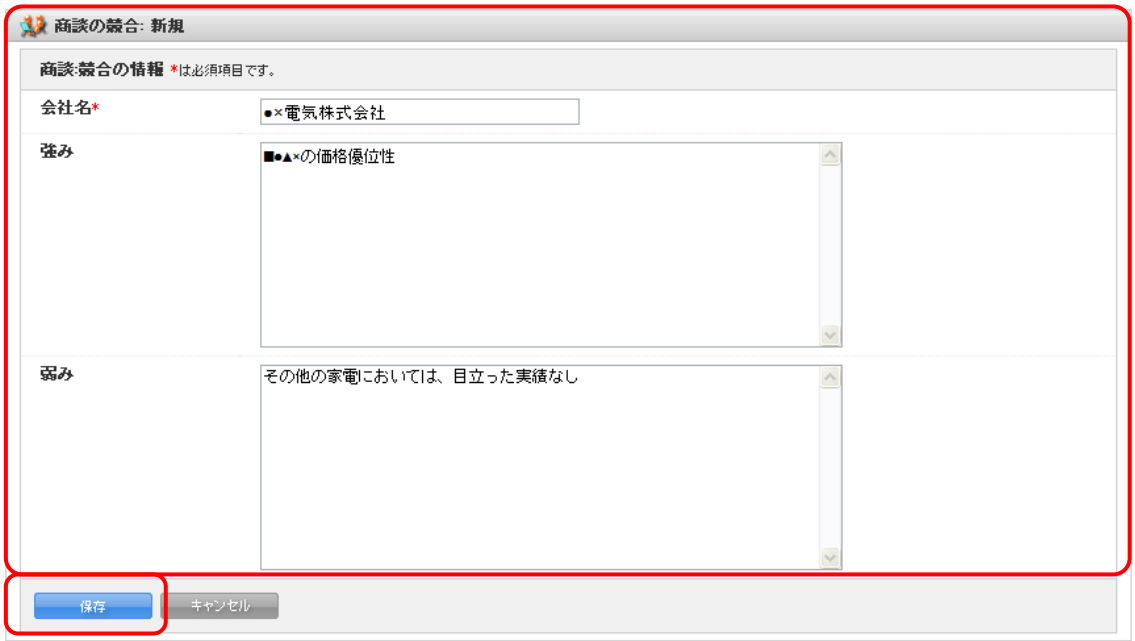
⑦ 添付ファイル：ファイルのアップロードができます。

■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。

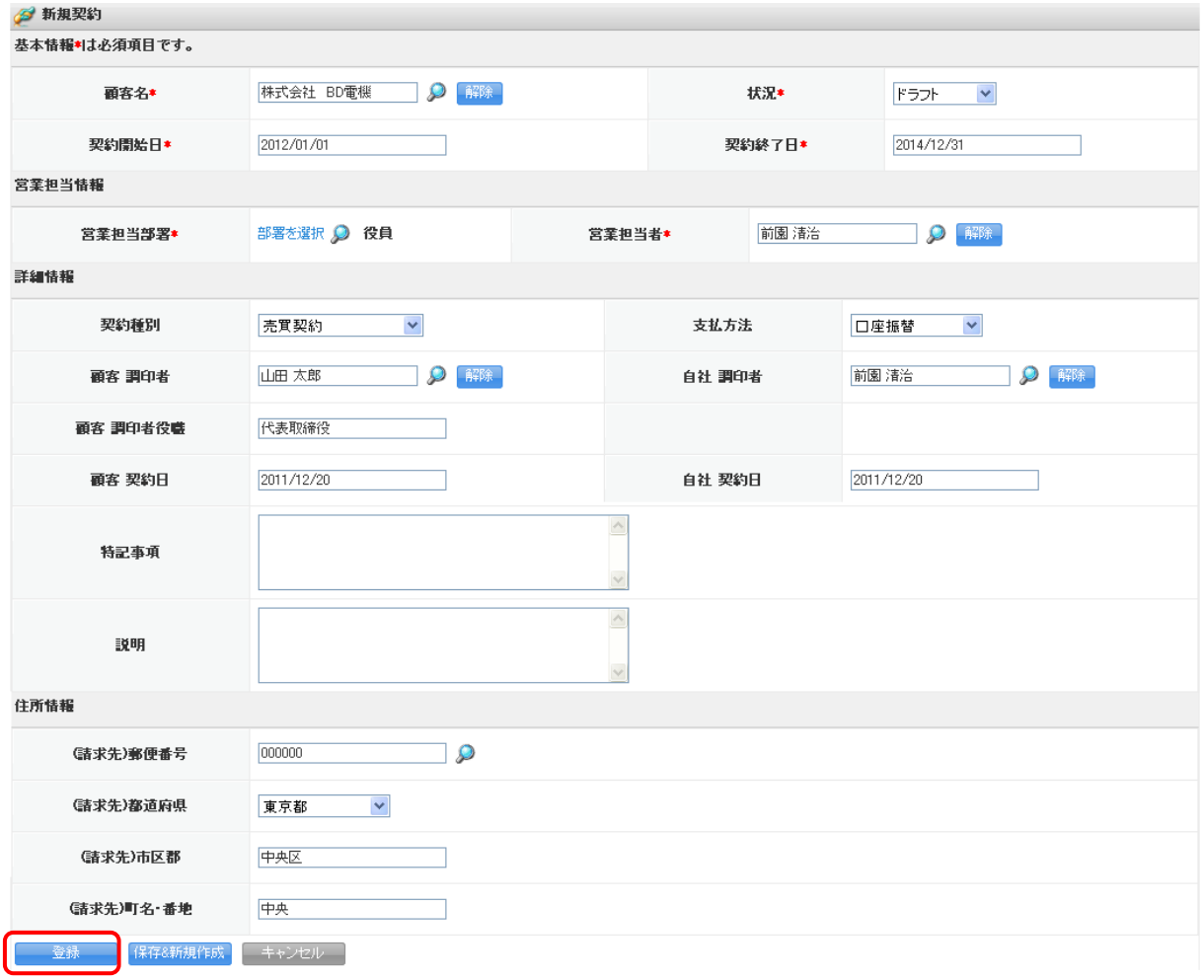


4 商談:競合の情報画面で情報を入力して、［保存］をクリックします。

■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。

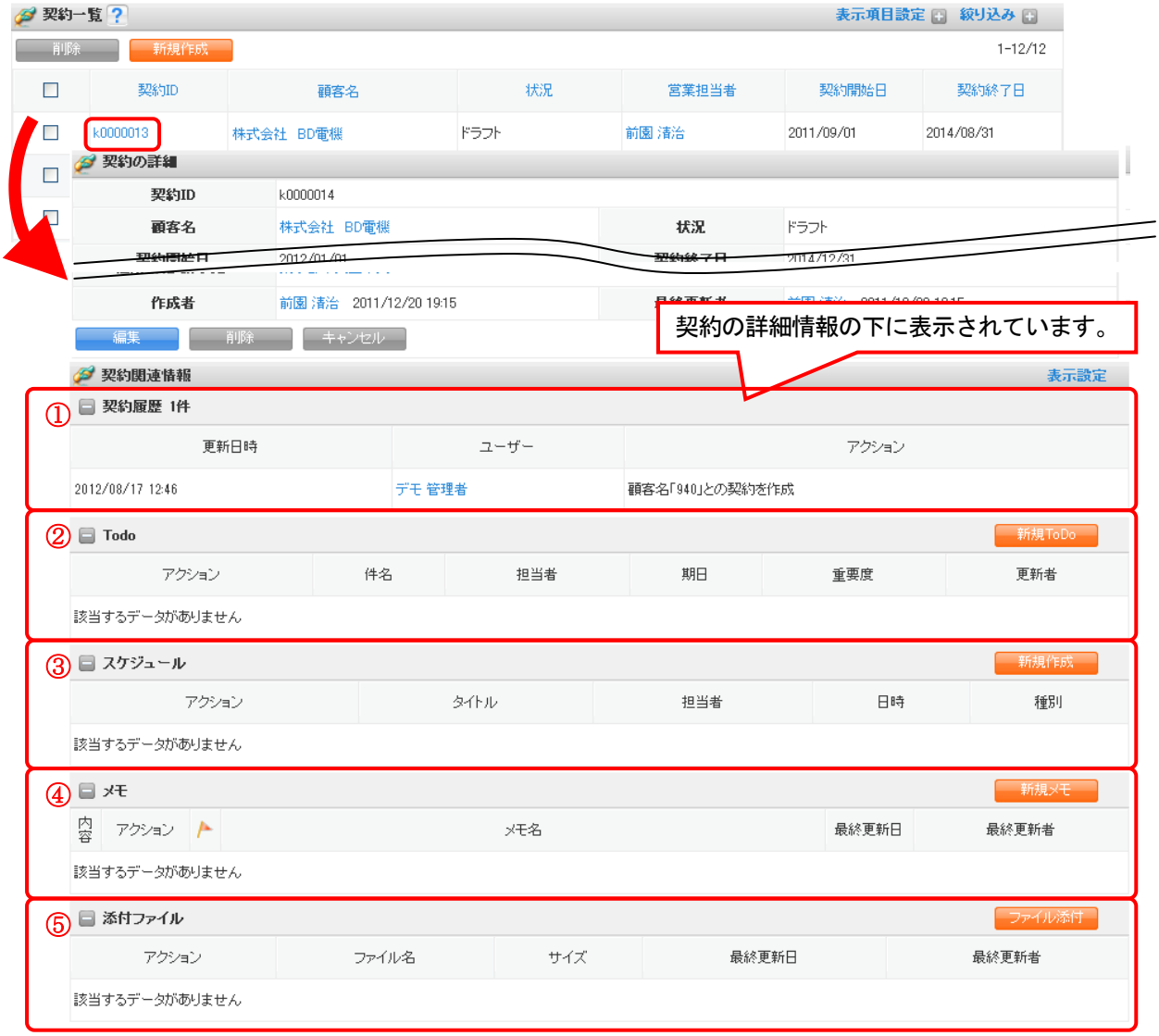
1　［契約］アイコン より、［新規作成］をクリックします。



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。



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。

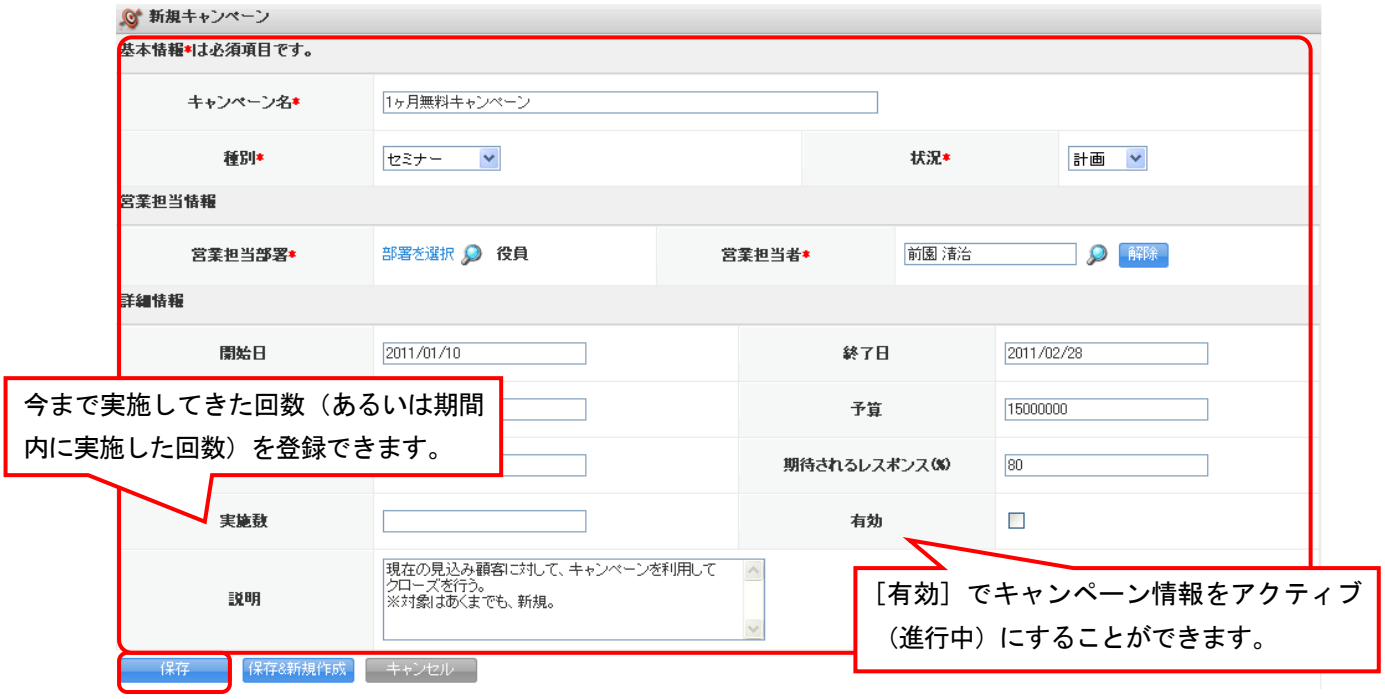
■2-9　キャンペーンを登録する

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もできます。

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。

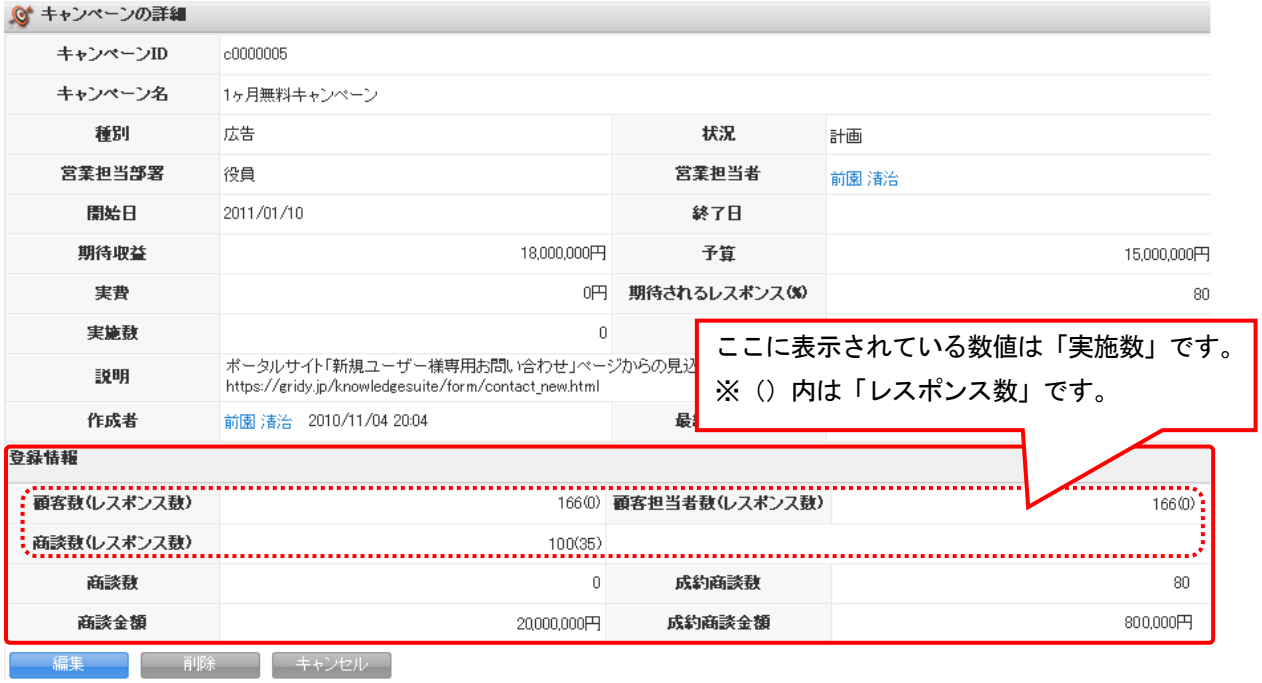
1　［キャンペーン］アイコンより、［新規登録］をクリックします。



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。



「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

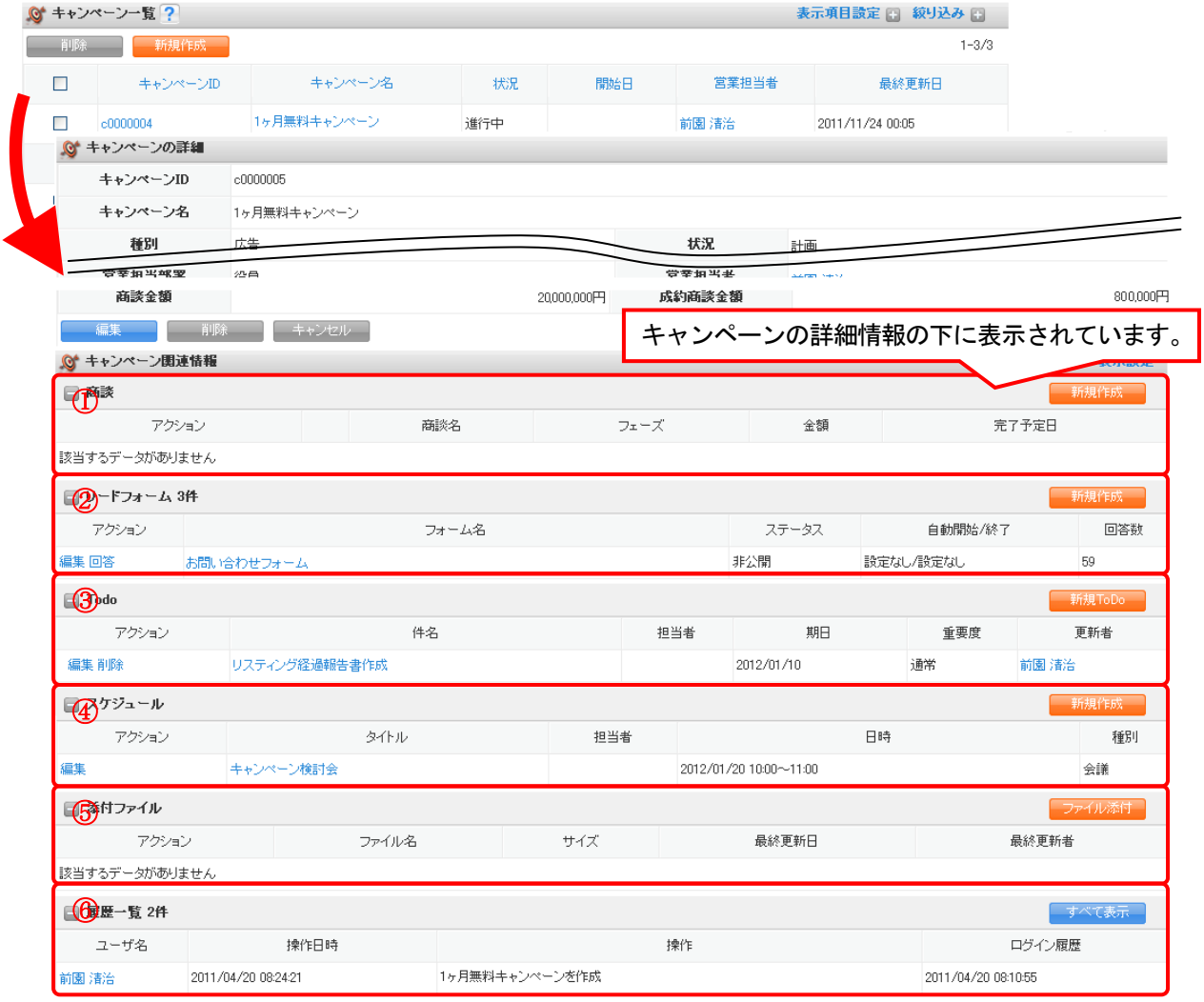
各関連情報から削除すると「顧客/顧客担当/商談数」へも反映されています。
※登録情報を直接編集することは出来ません。

■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。

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。



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。

1　［問合せ管理］アイコンより、［新規登録］をクリックします。

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。

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。

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。

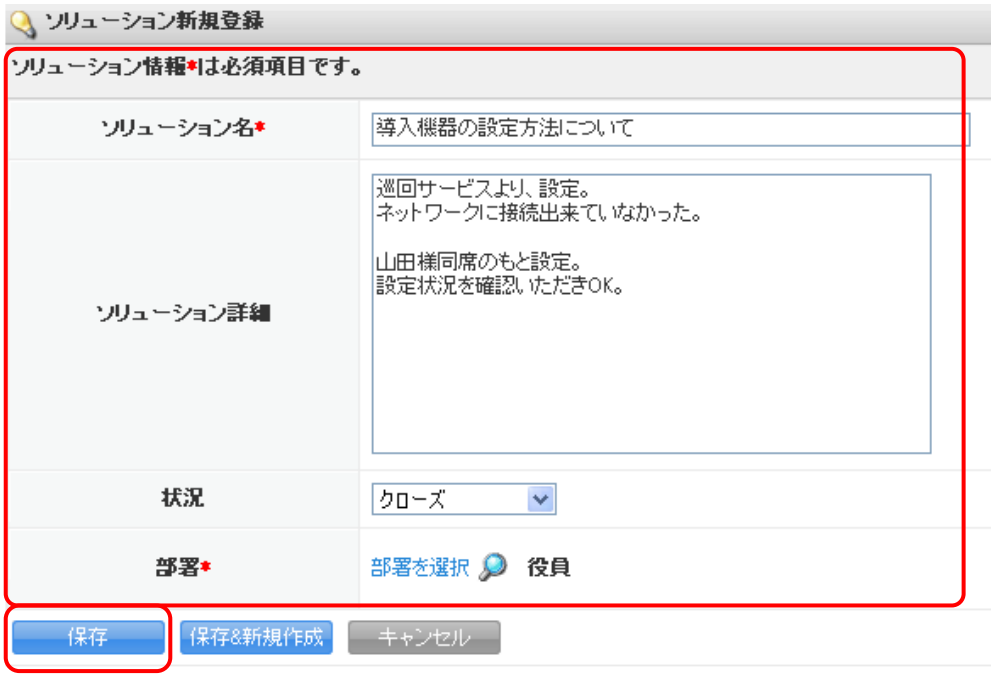
以下の関連情報を登録できます。

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。

1　［ソリューション］より、［新規登録］をクリックします。



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。

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。。

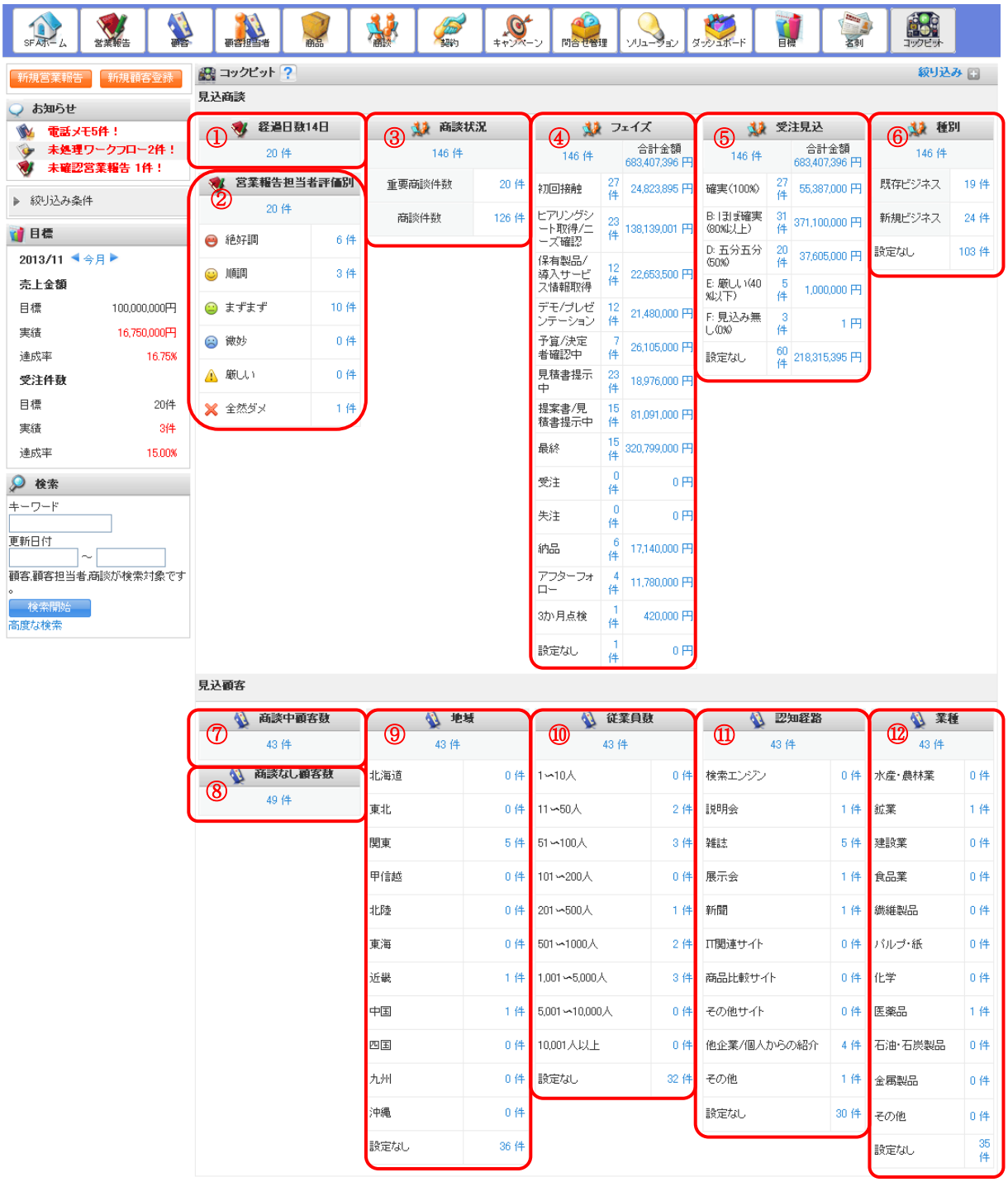
■2-12　ダッシュボードを登録する

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。



＜見込商談＞

① 経過日数○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。

1　［新規営業報告］をクリックします。

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。

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。

※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。

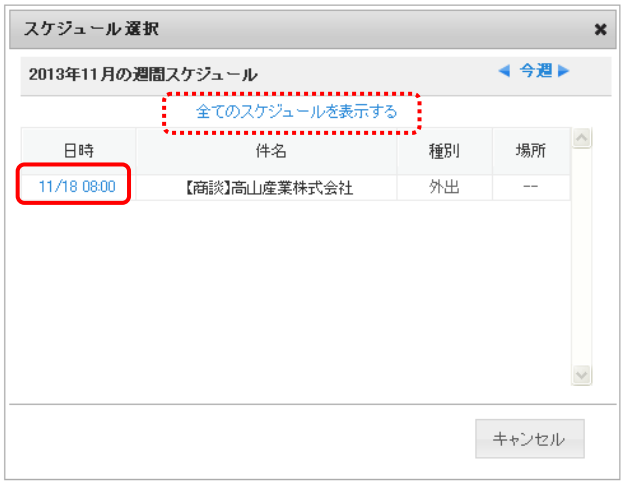
●[KS 権限]を付与されていない。

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　スケジュールを選択する

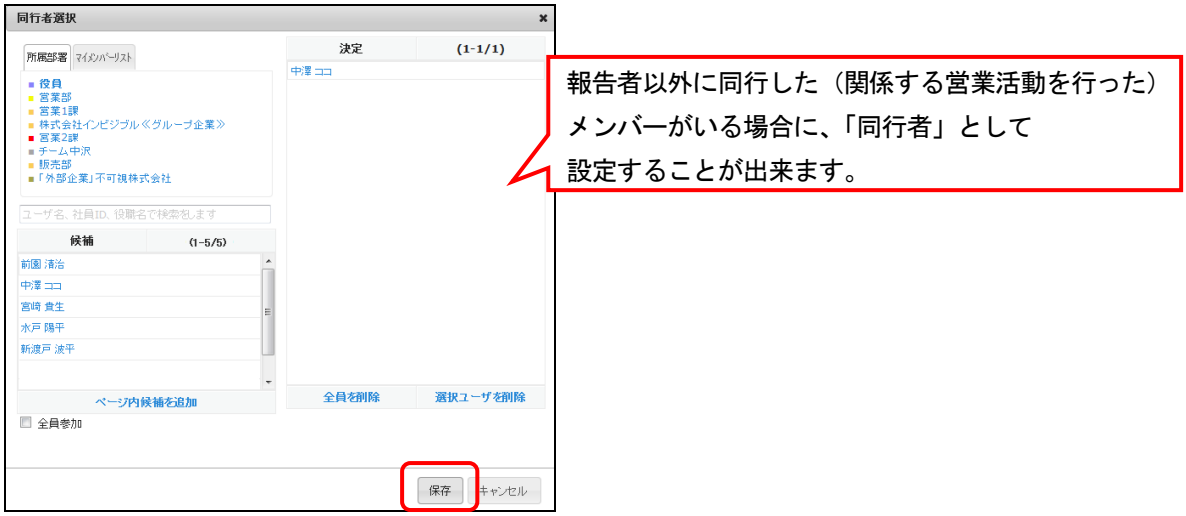


対象スケジュールの「日時」をクリックして選択します。

※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



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。

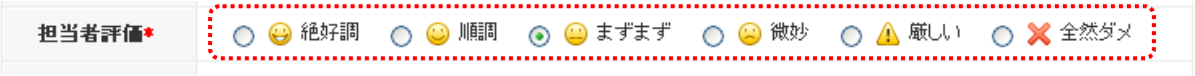
POINT

「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。

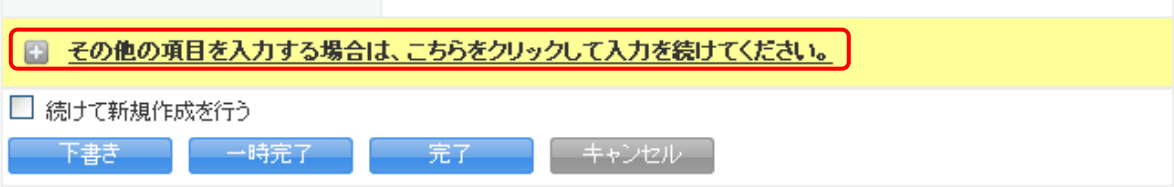
■担当者評価と報告内容を登録する



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。

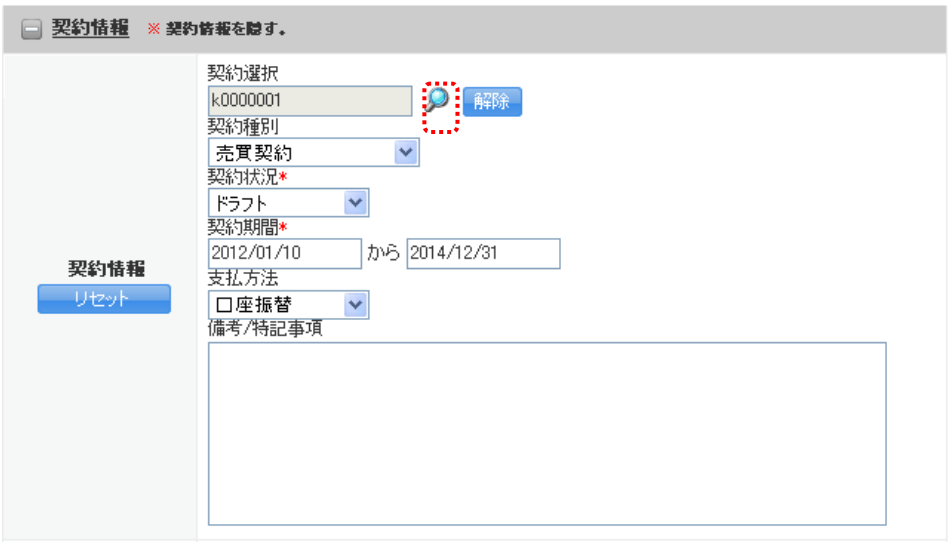


1　[+この他の項目に入力して営業報告をする場合はこちらをクリックして入力を続けてください]をクリックします。

■商談情報を登録する

「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

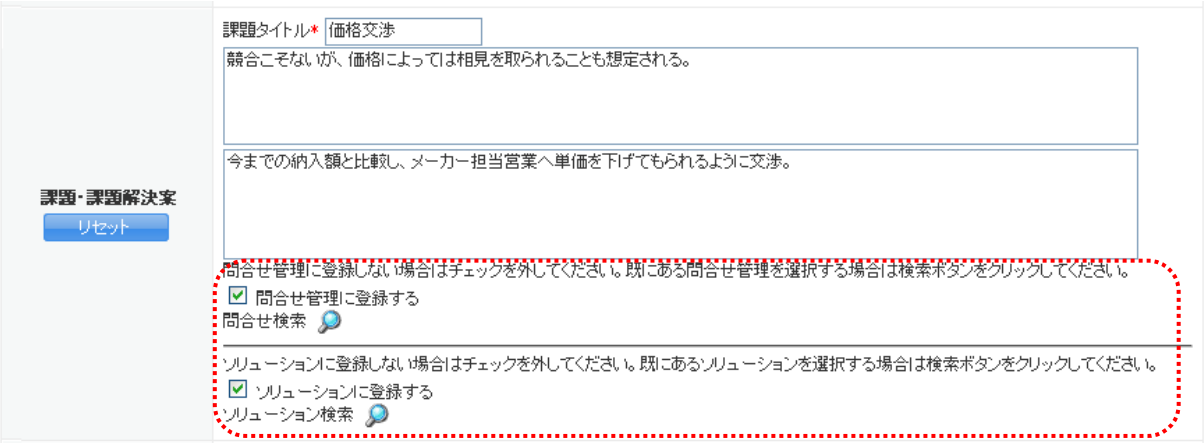


既存の情報を更新する場合：

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

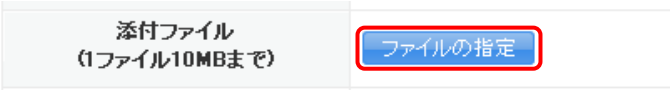


ここで登録した情報を「問い合わせ管理」「ソリューション」へ連動して登録することが可能です。

■ToDo を登録する

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



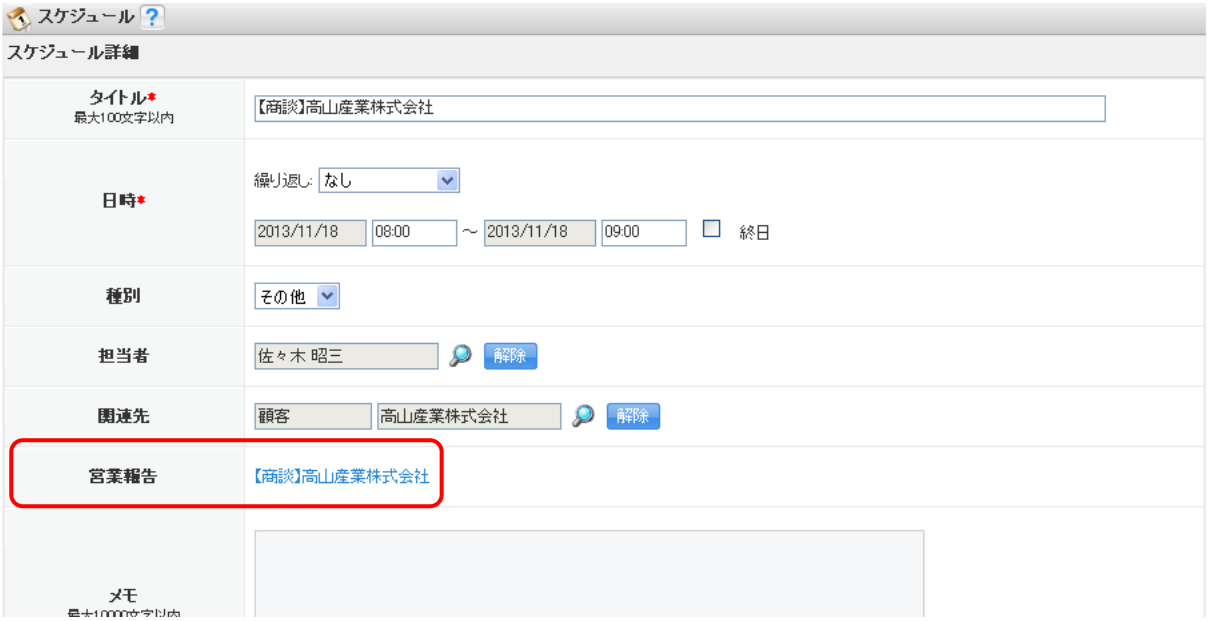
ファイルを添付することが出来ます。ここで添付したファイルは「GRIDY　ファイル」機能へアップロードされます。

■次回の予定を登録します

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】



【スケジュール確認ポップアップ画面】

■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。

［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。

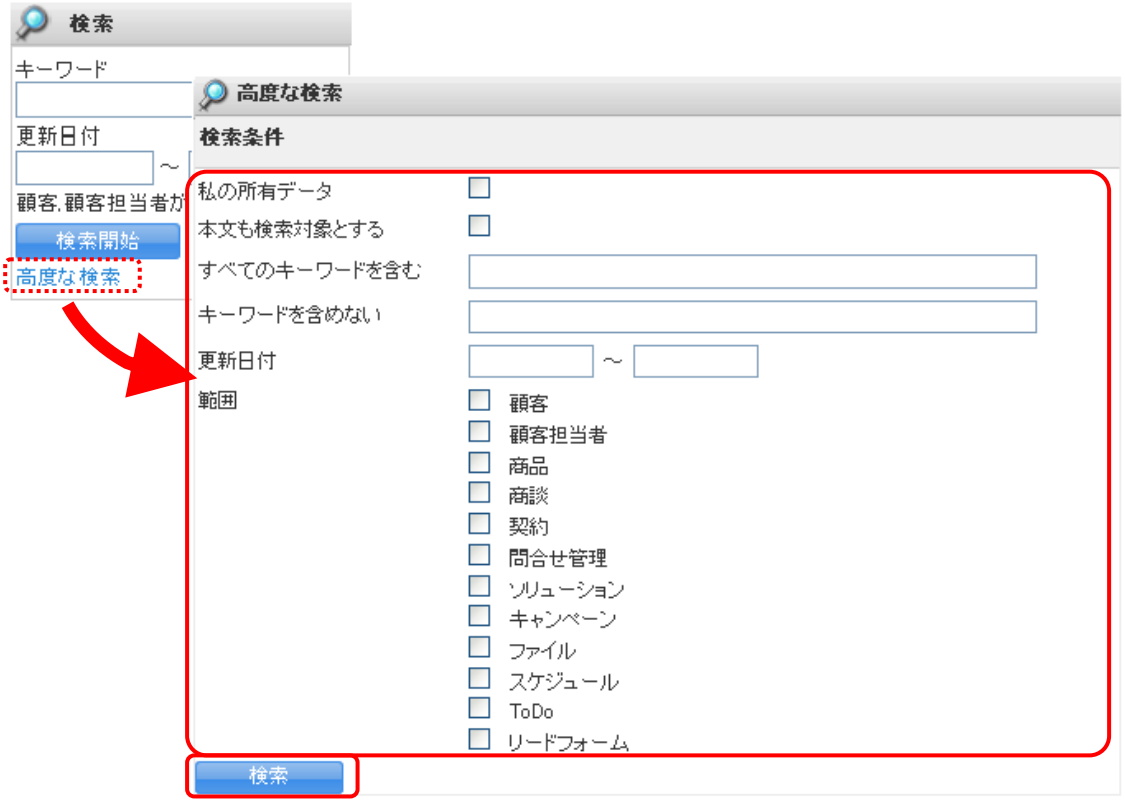
［キーワード］［更新日時］を入力し、［検索開始］をクリックすると、右側に検索結果が一覧で表示されます。

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、検索を行うことが出来ます。

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。



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、営業報告に紐付く商談情報から絞り込むことも可能です。

商談絞り込み条件追加では、**商談が紐付く営業報告**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
その商談が紐付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。予めご留意ください。

絞り込み例　　＜フェーズで絞り込みを行った場合＞

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　絞込条件を利用する

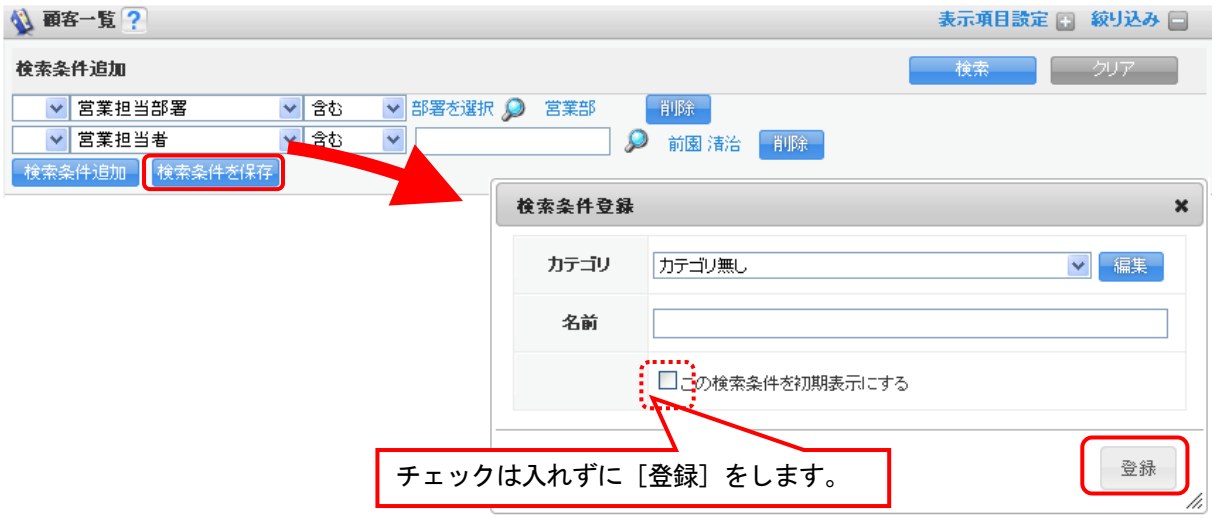
［顧客］［顧客担当者］［商談］［商品］機能にて、絞り込み条件を保存することが可能です。
保存された条件は、SFA マイページ上で確認することが出来ます。

POINT　登録上限
絞り込み条件：100 件
カテゴリ：20 件

2-16-1　絞込条件を保存する

■［絞り込み条件］を設定する

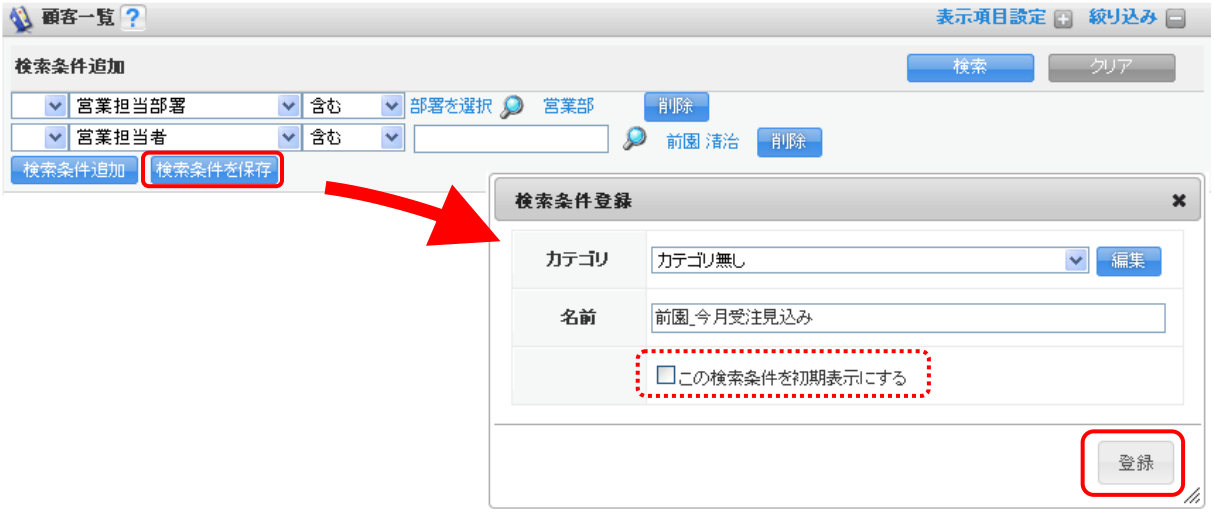
検索条件を設定し、検索条件登録ダイアログより名前を付けて登録します。
SFA ホームの左［絞り込み条件］に保存されます。



POINT
［絞り込み条件］の保存については、絞込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。

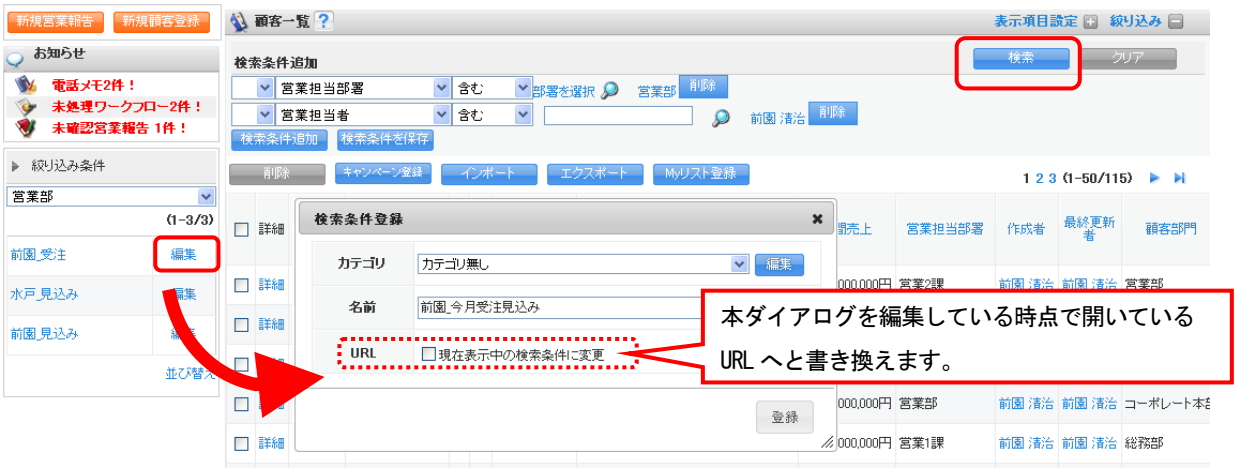
■アイコン押下時の初期表示を設定する

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。



POINT
［名前］に入力を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

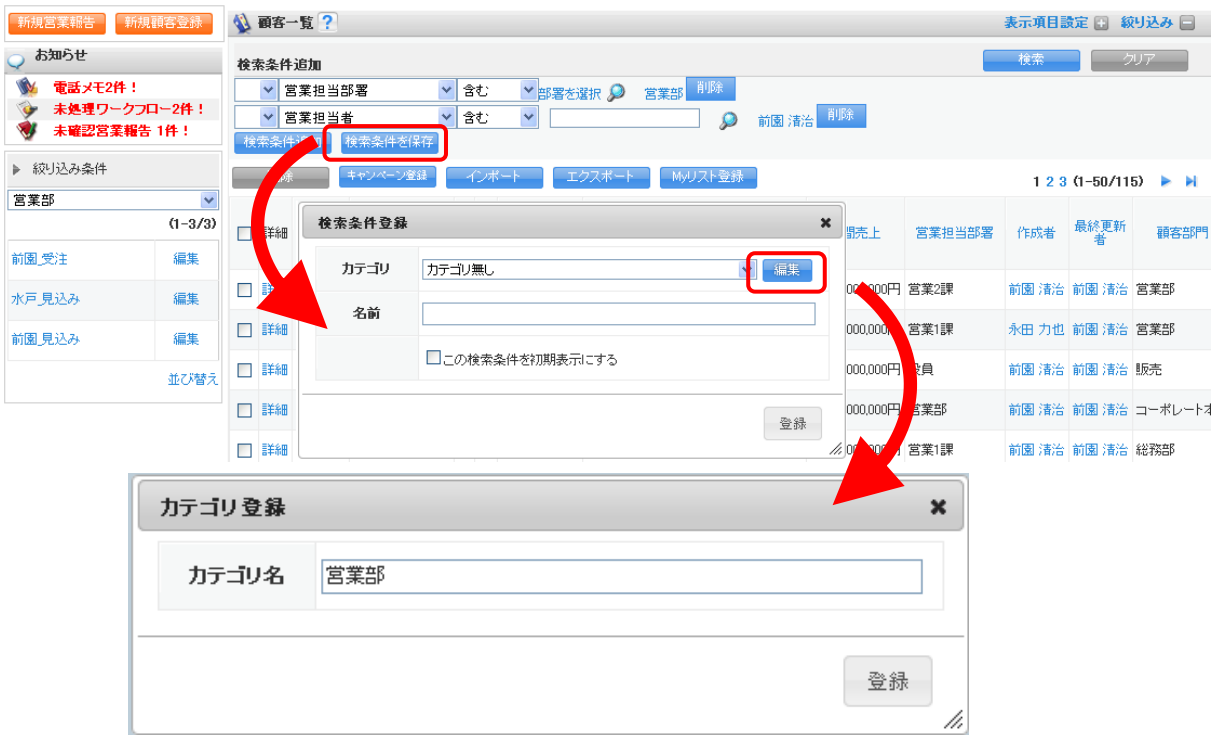


1　変更したい絞り込み条件で絞込みを行います。
　※［検索条件追加］で条件を設定し［検索］をクリックします。
2　左側の［絞り込み条件］で［編集］をクリックし、チェックを入れて［登録］をします。

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。



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

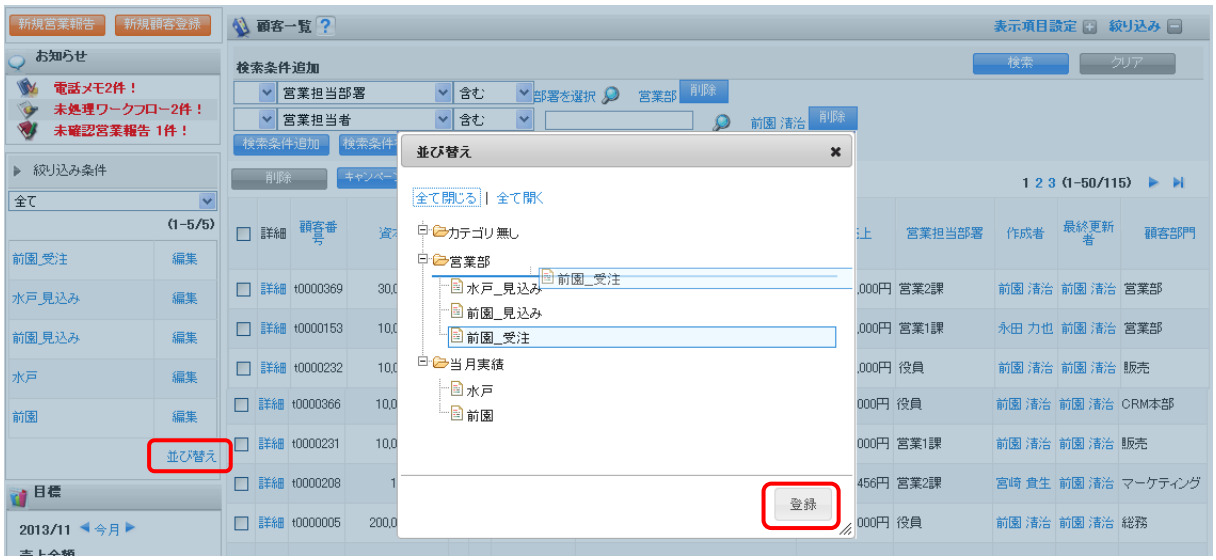
1. 検索条件追加欄の検索条件保存ボタン、またはサイドメニューの絞り込み条件欄の編集リンクをクリックすると、検索条件登録ポップアップが表示されます
2. 編集ボタンをクリックしてカテゴリ名を編集します
3. カテゴリ名を入力し登録すると、カテゴリ名の変更が完了します

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ライズ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

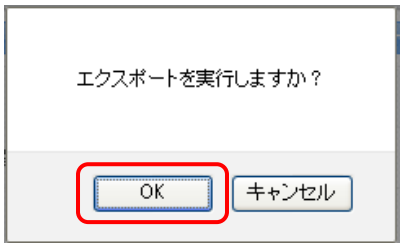
・カテゴリなしの上にカテゴリを置くことは出来ません。
・カテゴリの中にカテゴリを置くことは出来ません。
・登録ボタンを押さずにウィンドウを閉じた場合、並び替えは反映されません。
・いずれかのカテゴリを選択状態から[並び替え]をクリックすると、選択したカテゴリのみ表示されます。

■2-17　データをエクスポートする

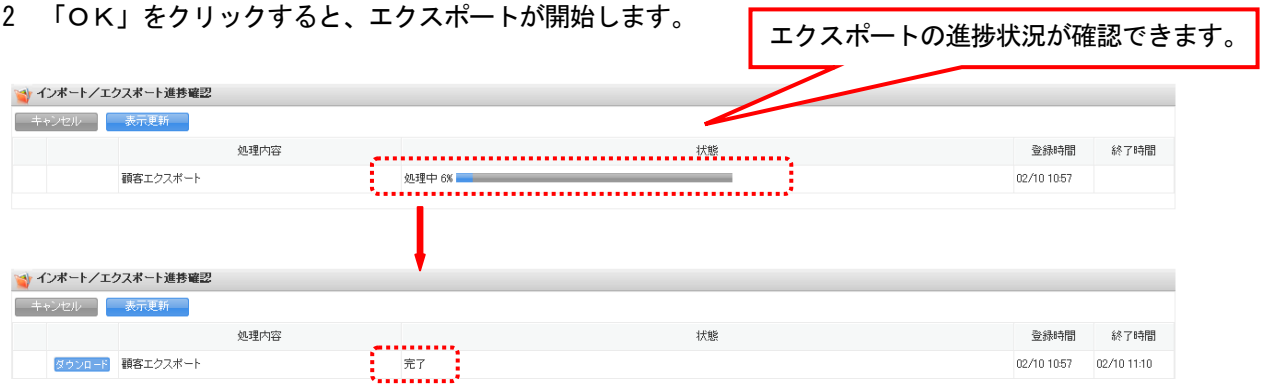
［顧客］［顧客担当者］［商品］［商談］については、データをエクスポートすることが可能です。
エクスポートの手順は４項目とも同様なので、ここでは[顧客]の画面で説明します。

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。

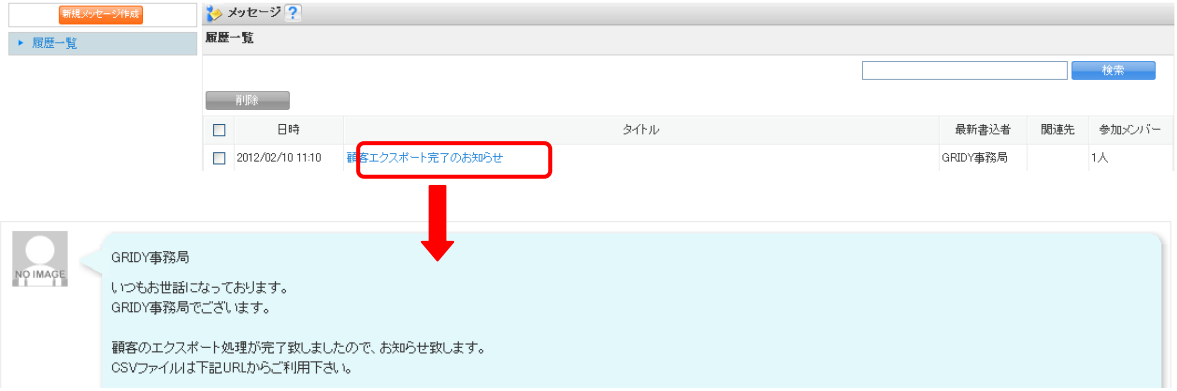
設定が終わったら[エクスポート]をクリックします。



2　「ＯＫ」をクリックすると、エクスポートが開始します。



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。

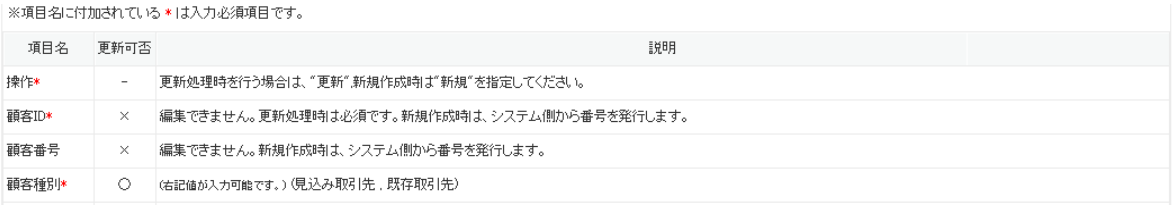
■2-18　データをインポートする

［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。

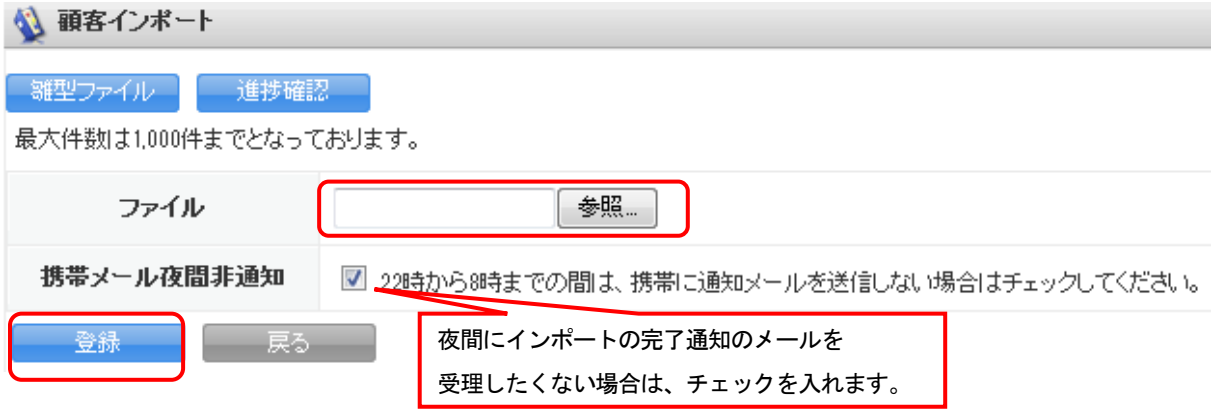
POINT 一回のインポートで取り込める件数は、管理者と一般ユーザーで異なります。
　一般ユーザーの場合→1,000 件まで
　管理者の場合→添付ファイルにできる上限ファイルサイズまで



※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。

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。

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。