

ユーザー操作マニュアル

Sales Force Assistant

はじめに

目次

[Sales Force Assistantの構造](#)

Sales Force Assistantの構造

Sales Force Assistantシリーズは「商談情報」（訪問履歴）や「担当者情報」、「案件情報」など各種情報が登録されています。それらの情報は以下のとおり顧客情報を軸に関連付けています。Sales Force Assistantシリーズでは、毎日営業活動の内容を登録するだけでこれだけの情報が蓄積され、情報共有を図れます。



例えば、訪問履歴（商談情報）は以下のような情報を登録します。「顧客名」「面談者（担当者）」「案件名」を登録しますが、これらの項目は既に登録された情報から呼び出してセットします。情報を登録すると、各情報が紐づきます。項目はリンク化されますので、クリックして詳細を閲覧できます。

登録画面

The screenshot shows a registration form for a meeting record. The form is divided into three main sections: 商談情報 (Meeting Information), 案件情報 (Case Information), and 商談内容 (Meeting Content). Red arrows point from specific fields in the form to database icons on the right, indicating that these fields are linked to existing data in the system.

商談情報 (新規登録) [商談情報]	
予定区分	▼
重要度	▼
顧客名*	株式会社赤木電機 (既存客/A)
面談者	赤木 龍之介/代表取締役社長 赤木 安雄/取締役 秘書
他社面談者	▼
商談日*	2024/12/16 16:00 分 事前通知
担当者*	営業1課 相川 弘
同行者	<input type="checkbox"/> 営業1課 谷 浩一郎
Web会議	<input type="checkbox"/> 使用する
設備・備品予約	▼

顧客情報

担当者情報

案件情報	
案件名	20XX/XX 赤木電機株式会社_コンサルティング案件 B:有力 100,000円

商談内容

商談目的*	新規開拓 ▼
商談成果*	目的達成 ▼
商談内容	※テキスト形式 ○リッチテキスト形式 個別コンサルティングの件でお電話をいただき訪問。

案件情報

保存後

商談情報 (2024年12月16日(月) 営業1課 相川 弘) [商談情報]  

編集 赤コメント 緑コメント メール通知

実績区分 実施

Ⅰ 商談情報

予定区分	
重要度	
顧客名*	株式会社赤木電機 (既存客/A)
面談者	赤木 龍之介/代表取締役社長 赤木 安雄/取締役 秘書
他社面談者	
商談日*	2024年12月16日(月) 16:00
担当者*	営業1課 相川 弘
同行者	営業1課 谷 浩一郎
Web会議	
設備・備品予約	

Ⅱ 顧客プロフィール

顧客名*	株式会社赤木電機
顧客名かな*	あかぎでんき
上級会社	
顧客ランク	既存客/A
法人番号	
月基準訪問回数	2回
最新訪問日	2024年12月16日(月) 16:00
次回予定日	2024年12月17日(火) 12:00
当社担当者*	営業1課 相川 弘
サブ担当者	営業部 谷 浩一郎

顧客コード A000001
訪問周期 30日
最新訪問者 相川 弘 (営業1課)

Ⅲ パーソナルプロフィール

氏名(姓)*	赤木	氏名(名)	龍之介
氏名かな	あかぎりゅうのすけ		
パーソナルランク	決定権者		
性別			
所属名			
役職	代表取締役社長		

Ⅳ 案件情報

案件名	20XX/XX 赤木電機株式会社_コンサルティング案件
-----	-----------------------------

Ⅴ 商談内容

商談目的*	新規開拓
商談成果*	目的達成
商談内容	個別コンサルティングの件でお電話をいただき訪問。

Ⅵ 案件情報

案件名*	20XX/XX 赤木電機株式会社_コンサルティング案件
案件分類	作業
発生日*	2024年12月13日(金)
最新訪問日	2024年12月16日(月) 16:00
次回予定日	2024年12月17日(火) 12:00
当社担当者*	営業1課 相川 弘
メイン顧客名*	株式会社赤木電機 (既存客/A)

最新訪問者 営業1課 相川 弘

案件情報



▶ Sales Force Assistantシリーズの違い

製品名	タイプ	日報 顧客管理	案件管理	訪問計画	納入機器	工数管理
顧客創造	案件営業	○	○			○
顧客深耕	ルート営業	○		○		○
深耕創造	案件&ルート併用	○	○	○		○
顧客創造 R	案件 &リピートサイクル	○	○		○	○
顧客深耕 R	案件&ルート &リピートサイクル	○	○	○	○	○
ABM	非営業部門	○				○
AO	会計事務所	○	○	○	○	○