システム設定マニュアル
Sales Force Assistant
案件情報

目次

案件名の初期値 3
案件分類 4
受注確度別商談進捗度 6
案件スコアリング 9
案件カード 10
メンテナンス機能 11
サクセスアシスト 12
サクセス条件 15
サクセス機能の名称変更 19
関連案件入力モード 20
売上情報の出力件数 22
売上情報の自動転送 23
受失注要因の入力設定 24
納入機器の登録方法 25

案件名の初期値

案件情報を新規作成する時、納入機器情報から案件情報を新規作成する時、入力フォームの案件名欄にあらかじめセットされる値を設定します。

補足

- 初期値を設定すると、以下の新規作成フォームで初期値が適用されます。
  - **【案件名の初期値】**
    - 入力候補から新規作成する
    - 案件選択ダイアログから新規作成する
    - 顧客情報から新規作成する
    - 顧客検索から案件一括登録する
      ※案件検索からの新規作成には適用されません。
  - **【納入機器から作成した場合の案件名の初期値】**
    - 入力候補から新規作成する
    - 納入機器一覧から「新規案件情報を紐付け」
    - 納入機器一覧の編集画面から案件情報の新規作成する
    - 納入機器検索から案件一括登録する

▶ 案件名にセットする値を設定する

1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「案件名の初期値」を選択します。
   ⇒「案件情報／案件名の初期値」画面が表示されます。
2. 設定画面の予約語一覧を参考にして「案件名の初期値」および「案件名の初期値（納入機器情報から作成した場合）」を入力します。
3. 「保存」ボタンをクリックします。

補足

- 「案件名の初期値（納入機器情報から作成した場合）」項目は、顧客創造R、顧客深耕Rを導入している場合のみ表示されます。

案件分類

▶ 案件分類別の進捗度を設定する

案件分類ごとに**商談進捗度**のキーワードを登録できます。
案件によって商談の進捗ステップが異なる場合に利用します。

1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「案件分類」を選択します。
   ⇒「案件情報／案件分類」画面が表示されます。
2. 設定する案件分類を選択します。
   ⇒商談進捗度一覧画面が表示されます。
   ※一覧に表示されている進捗度は、システム設定＞Sales Force Assistant＞フォーム＞キーワード登録＞案件情報＞商談進捗度で設定した基本マスタです。
3. 不要な進捗度は削除し、「一覧に戻る」ボタンをクリックします。
   ⇒設定した商談進捗度が一覧に追加されます。

補足

- 作成した案件分類別の商談進捗度をコピーできます。



▶ 案件分類別のPR機種情報を設定する

⚠ 注意

- **この設定は顧客創造R、顧客深耕Rの場合のみ表示されます。**

1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「案件分類」を選択します。
   ⇒「案件情報／案件分類」画面が表示されます。
2. 設定する案件分類のPR機種情報欄の「利用する」にチェックを入れ、「保存」ボタンをクリックします。

ℹ 補足

- **PR機種情報について**
  顧客創造R、顧客深耕Rでは、自社の何の製品（機器）を提案しているかを登録できます。この設定では、商談情報画面にこのPR機種情報の登録画面を表示するかしないかについて案件分類ごとに設定できます。
  ※PR機種情報は、案件情報画面にて直接登録することもできます。



受注確度別商談進捗度

▶ 重要商談進捗度の抜け漏れアラートを設定する

Hint

- **重要商談進捗度の抜け漏れアラート設定とは**
  受注確度に対し、特に重要視する進捗項目（商談の進捗管理上）を重要進捗として設定して、その重要進捗度の抜け漏れがあった場合にアラート表示する機能です。
  例えば、受注確度「A」の状態になった場合、商談進捗度で「**最終見積書提出**」にチェックが入っていないといけないとします。
  仮にそのAの状態でチェックがなく商談登録された場合、案件情報などの該当進捗度には爆弾マークが表示されます。



1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「受注確度別商談進捗度」を選択します。
   ⇒「案件情報／受注確度別商談進捗度」画面が表示されます。
2. 設定する案件分類を選択します。
   ⇒商談進捗度一覧画面が表示されます。
   ※「基本マスタ」と記載された案件分類は、システム設定＞Sales Force Assistant＞フォーム＞キーワード登録＞案件情報＞商談進捗度で設定した基本マスタです。
3. 設定種類「重要商談進捗度の抜け漏れアラート設定」を選択します。
4. 各受注確度に対して重要となる商談進捗度をチェックします。
5. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

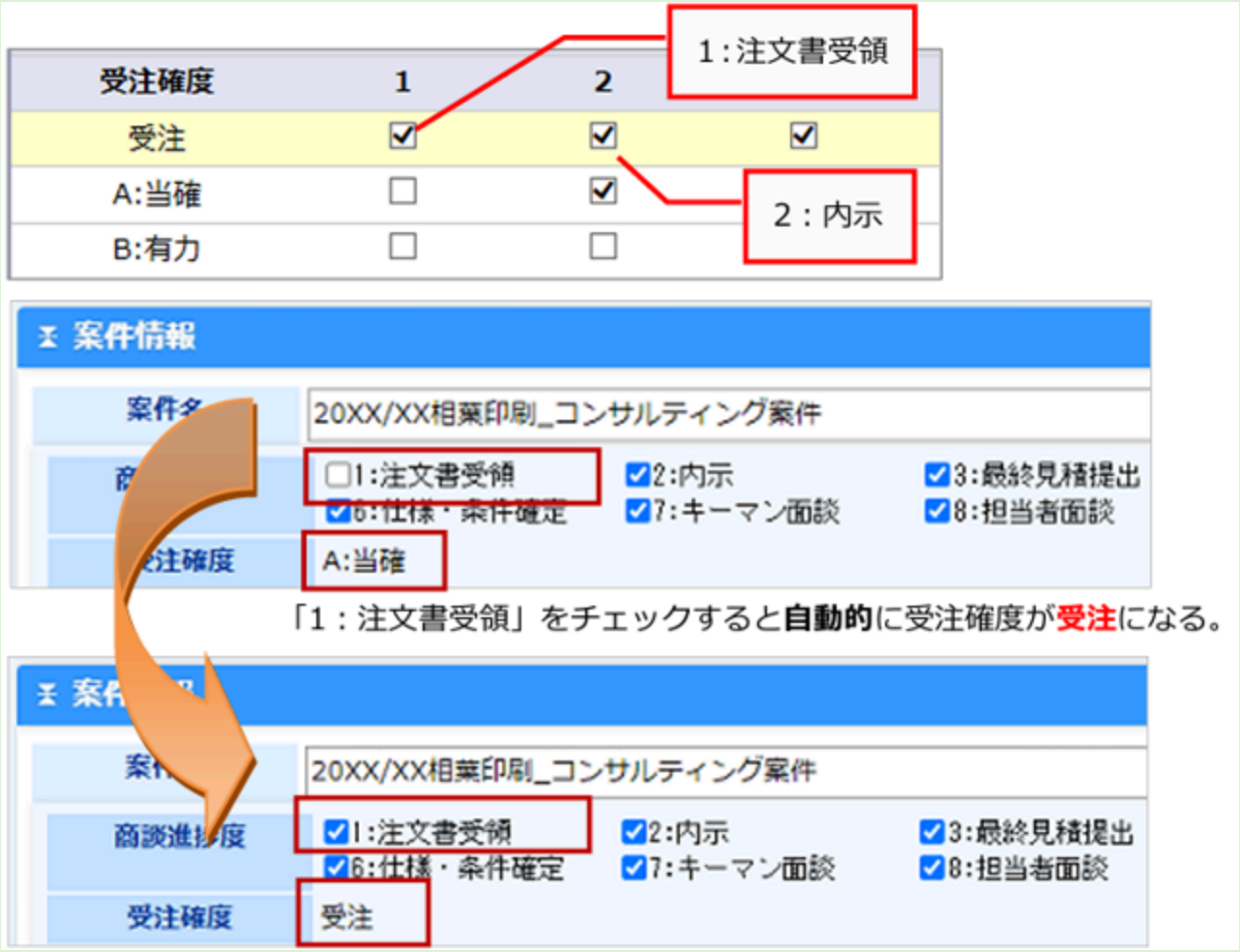
補足

- 案件分類設定にて、案件分類ごとに商談進捗度をキーワード登録している場合は、案件分類別に設定できます。

▶ 受注確度の自動更新を設定する

Hint

- **受注確度の自動更新設定とは**
  商談進捗度に応じて受注確度が自動更新する機能です。この機能を利用することで、営業マンが意識せず進捗に応じた受注確度の管理が可能です。



⚠ 注意

- この機能を設定すると、以下の機能が制限されます。
  - 受注確度の編集不可
  - 商談進捗度の一括更新不可

1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「受注確度別商談進捗度設定」を選択します。
   ⇒「案件情報／受注確度別商談進捗度」画面が表示されます。
2. 設定する案件分類を選択します。
   ⇒商談進捗度一覧画面が表示されます。
   ※「基本マスタ」と記載された案件分類は、システム設定＞Sales Force Assistant＞フォーム＞キーワード登録＞案件情報＞商談進捗度で設定した基本マスタです。
3. 設定種類「受注確度の自動更新設定」を選択します。
4. 自動更新となる商談進捗度をそれぞれチェックします。
   ※「受注状態」「継続状態」「失注状態」の最低1つの受注確度項目の設定が必要です。
5. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

案件スコアリング

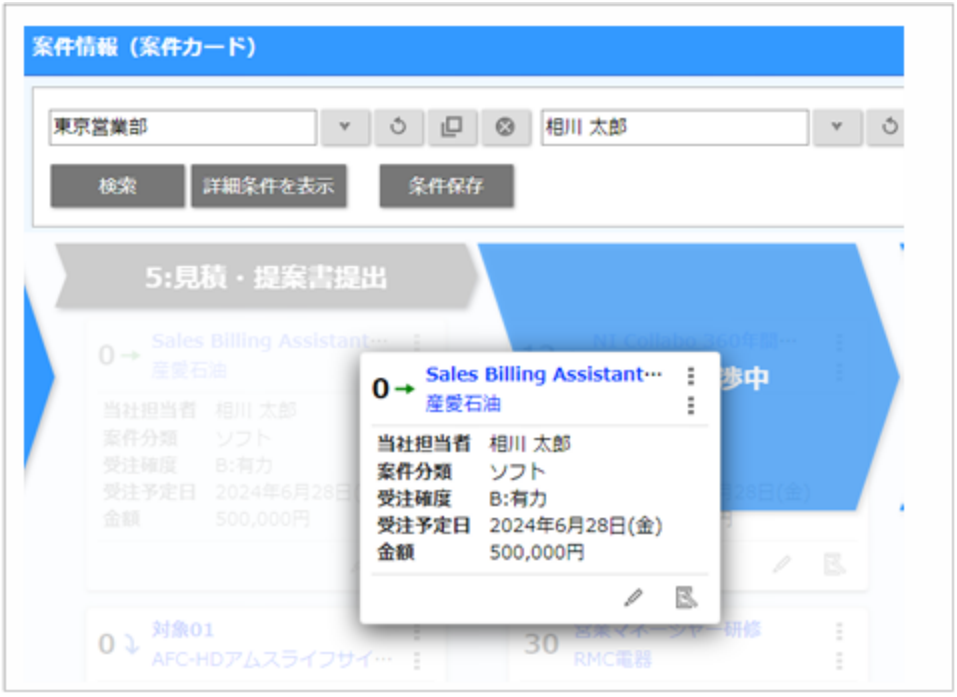
案件スコアリングの利用可否や対象とする案件分類を設定します。

1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「案件スコアリング」を選択します。
   ⇒「案件情報／案件スコアリング」画面が表示されます。
2. 利用設定、案件スコアリングの対象とする案件分類を選択します。
3. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

案件カード

案件情報の商談進捗度をドラッグ＆ドロップで変更する許可、進捗度変更時に登録する商談情報のレイアウトを設定します。

1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「案件カード」を選択します。
   ⇒「案件情報／案件カード」画面が表示されます。
2. 商談情報の簡易登録、商談レイアウトを選択します。
3. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

項目名称	**説明**
商談情報の簡易登録	「許可する」を選択 ドラッグ＆ドロップで案件情報の商談進捗度を変更できます。  「許可しない」を選択 カード表示できますが、ドラッグ＆ドロップで商談進捗度の変更はできません。
商談レイアウト	ドラッグ＆ドロップで商談進捗度を更新した商談履歴のレイアウトを設定します。

メンテナンス機能

案件情報の案件メンテナンス機能を利用するかどうかを設定します。
機能の詳細については、「案件メンテナンス」を参照してください。

1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「メンテナンス機能」を選択します。
   ⇒「案件情報／メンテナンス機能」画面が表示されます。
2. 利用可否を選択します。
3. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

サクセスアシスト

サクセスアシスト機能の表示条件について設定します。

補足

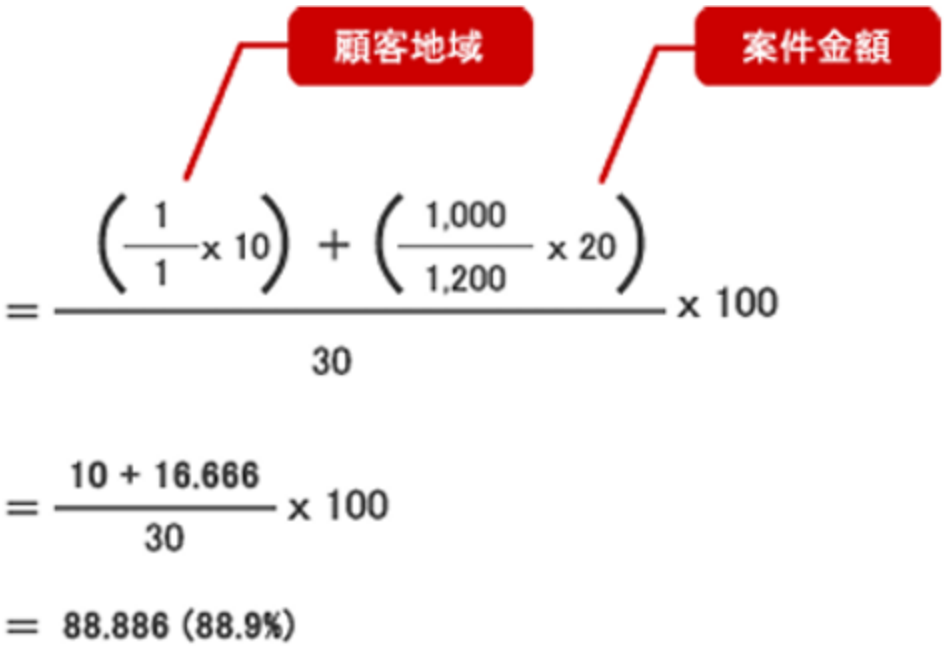
- **サクセスアシスト機能とは**
  類似した成功事例（受注案件）をピックアップする機能です。類似度の高い案件を画面上に表示させて、その場で成功事例やナレッジを共有でき、生きたマニュアルとして活用できます。
  この設定では、類似条件とそのウェイトを設定します。

【案件情報画面】



1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「サクセスアシスト」を選択します。
   ⇒「案件情報／サクセスアシスト」画面が表示されます。
2. 必要事項を設定し、最後に「保存」ボタンをクリックします。

項目名称	説明
サクセスアシスト	サクセスアシスト機能を利用する場合、「利用する」にチェックを入れます。
対象外事例	類似案件の対象となる受注案件の期間を入力します。（初期値：36ヶ月）
顧客情報 案件情報	対象案件の類似条件を設定します。「顧客情報」と「案件情報」の各項目から選択します。 ※自由項目「チェックボックス」「プルダウン」「ラジオボタン」も選択可能。 設定した項目とウェイトから類似度を計算します。画面上には、類似度の高い順に上位5件が表示されます。類似度の計算は以下のとおりです。 $$類似度(\%) = \frac{\left(\frac{対象の案件}{受注の案件} \times ウェイト\right) + \left(\frac{対象の案件}{受注の案件} \times ウェイト\right) + \cdots}{ウェイトの合計} \times 100$$ **※指定した項目が選択項目の場合、対象案件と同じかどうか判別し同じ項目であれば「1」、異なる場合は「0」とします。** **※指定した項目が数値項目の場合、「対象の案件」と「受注の案件」の数値を比較し、対象の案件/受注の案件＝1以上となる場合は、 受注の案件/対象の案件　と逆に計算します。(2つの案件の比較のため)** **※項目が未入力の場合、類似条件のウェイトは、ウェイト合計(分母)から除外します。**  <計算例> | 条件	ウェイト	値	合致	備考
---	---	---	---	---
対象案件	顧客地域	10	関東	○	○：1　X：0
	案件金額	20	1,200千円	-	値で計算
受注案件	顧客地域	10	関東	○	○：1　X：0
	案件金額	20	1,000千円	-	値で計算

項目名称	説明
	

$$= \frac{\left(\frac{1}{1} \times 10\right) + \left(\frac{1{,}000}{1{,}200} \times 20\right)}{30} \times 100$$

$$= \frac{10 + 16.666}{30} \times 100$$

$$= 88.886\ (88.9\%)$$

サクセス条件

サクセス条件を設定します。

補足

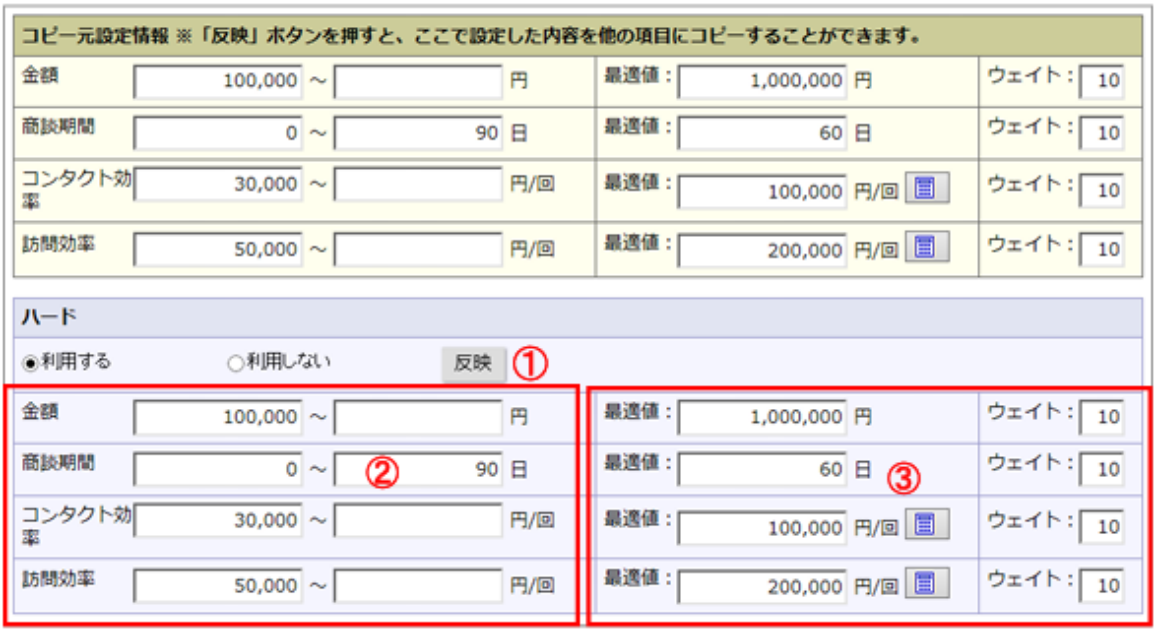
- **サクセス機能とは**
  受注した案件の中でも取り分け優秀な結果で受注できたものをナレッジとして共有する機能です。
  案件情報の「**サクセス分析**」タブから閲覧できます。ここでは、成功事例となる案件の条件を設定します。設定した項目のすべての範囲内（下限値～上限値）に当てはまれば、成功案件になります。

【サクセス分析画面】



▶ サクセス条件を設定する

1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「サクセス条件」を選択します。
   ⇒「案件情報／サクセス条件」画面が表示されます。
2. 次に案件分類ごとにサクセス条件を設定します。
   サクセス機能を利用する案件分類は「**利用する**」ボタンにチェックを入れます。
   ⇒設定画面が表示されます。
   ※サクセス機能を利用しない場合、「**利用しない**」ボタンにチェックを入れます。
3. サクセス条件を設定し、「保存」ボタンをクリックします。

項目名称	説明
サクセス条件 サクセスポイント	 各案件分類項目欄にて、それぞれ設定はできますが、「テンプレート」で設定した内容をボタン一つでそのまま設定内容に反映させられます。 ①テンプレート元設定情報を反映する場合は、「反映」ボタンをクリックします。 ②サクセス条件を入力します。（下限値と上限値） ※成功案件とみなされるのは、入力した全ての内容を満たす場合（範囲内に属する場合）です。 ※下限値は必ず入力してください。 ※金額、商談期間、コンタクト効率、訪問効率の全ての項目を入力してください。 ※コンタクト効率：予定、中止を除く実施となった全ての商談情報が集計対象です。 ※訪問効率：予定、中止を除く実施の商談情報（訪問件数にカウントするキーワード選択）が集計対象です。 ③サクセスポイントとなる最適値とウェイトを入力します。 ：コンタクト効率は「コンタクト数」から、訪問効率は「訪問数」から逆算して値をセットすることができます。

▶ サクセスポイントの計算方法

サクセスポイントは最適値を評価基準値とし、下限値と上限値はサクセス条件の最低値として計算します。出た数値にウェイトを加味したものがサクセスポイントとなります。そして、「金額」「商談期間」「コンタクト効率」「訪問効率」のポイント合計が、案件のサクセスポイントとなります。

■具体例

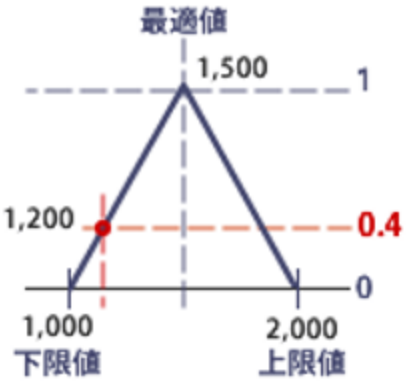
【システム設定画面】



実績値		サクセスポイント
金額	1,200,000円	8
商談期間	15日	10
コンタクト効率	500,000円	10
訪問効率	500,000円	10

サクセスポイント	38

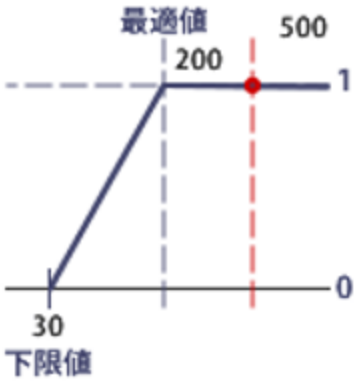
■下限値/上限値の両方



ウエイト：20

サクセスポイント
＝0.4x20
＝8

■下限値のみ



ウエイト：10

サクセスポイント
＝1x10
＝10

補足

- サクセス条件が下限値のみ入力の場合（下限値以上をアクセス条件とする場合）、最適値以上の値は最適値とみなして計算します。

サクセス機能の名称変更

サクセス機能の名称を変更します。

1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「サクセス機能の名称変更」を選択します。
   ⇒「案件情報／サクセス機能の名称変更」画面が表示されます。
2. 言語プルダウン内から、名称を変更したい言語を選択します。
3. 名称を変更したい機能のテキストボックス内を編集します。
4. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

補足

- 日本語以外の 言語を 使用する際にサクセス機能の名称を設定したい場合、こちらの機能を利用して情報の名称を変更します。

関連案件入力モード

案件の入力モードを設定します。

> Hint
>
> - **関連案件入力モードとは**
> 関連する複数の案件を、1つの商談としてまとめて登録できる入力モードです。
> キャンペーン提案や食品メーカーのように一回の訪問で複数の商談を行う営業スタイルを想定した機能です。

> ⚠ 注意
>
> - **設定前に必ず、画面上の制約事項をお読み下さい。**

▶ 関連案件入力モードを利用する

1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「関連案件入力モード」を選択します。
   ⇒「案件情報／関連案件入力モード」画面が表示されます。
2. 制約事項を読み「制約事項に同意します」にチェックを入れ「関連案件入力モードを利用する」ボタンをクリックします。
   「関連案件入力モードを利用します。本当によろしいですか？」というメッセージが表示されますので「OK」ボタンをクリックします。
   ⇒画面後方に「表示設定」項目が表示されます。
3. 表示設定を設定します。
   該当案件のみ商談履歴に表示する場合はチェックし、「保存」ボタンをクリックします。

▶ 1商談1案件の入力モードに戻す

1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「関連案件入力モード」を選択します。
   ⇒「案件情報／関連案件入力モード」画面が表示されます。
2. 制約事項を読み「制約事項に同意する」にチェックを入れ「通常の1商談1案件の入力モードに戻す」ボタンをクリックします。
   「通常の1商談1案件の入力モードに戻します。本当によろしいですか？」というメッセージが表示されますので「OK」ボタンをクリックします。

補足

- 導入時は、1商談1案件入力モードが設定されています。

売上情報の出力件数

案件の売上情報の出力できる件数を設定します。

> ⚠ 注意
>
> - 出力件数を増やすと、表示や出力に要する時間が長くなる恐れがあります。

1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「売上情報の出力件数」を選択します。
   ⇒「案件情報／売上情報の出力件数」画面が表示されます。
2. プルダウンより出力件数を選択し、「保存」ボタンをクリックします。
   ※推奨値：5件

売上情報の自動転送

売上情報の自動転送を設定します。

Hint

- **売上情報の自動転送とは**
  受注商談登録時に案件情報の売上明細を自動的に売上情報として登録できます。
  この設定により、商談情報を登録するだけで、売上情報の登録も同時に行える利点があります。
  なお、自動転送の設定をした場合、転送後の売上情報は修正できません。

1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「売上情報の自動転送」を選択します。
   ⇒「案件情報／売上情報の自動転送」画面が表示されます。
2. 自動転送方法にチェックを入れ、「保存」ボタンをクリックします。

補足

- **案件情報「商談進捗状況」カテゴリの表示**
  - 受注商談登録時に案件情報の売上明細を自動的に売上情報として自動登録する場合、参照ボタンが表示されます。
    クリックすると、売上情報画面が表示されます。
  - 任意のタイミングで登録ボタンを押して転送する場合、登録ボタンが表示されます（手動登録を行います）。
    クリックすると、売上情報登録画面が表示されます。



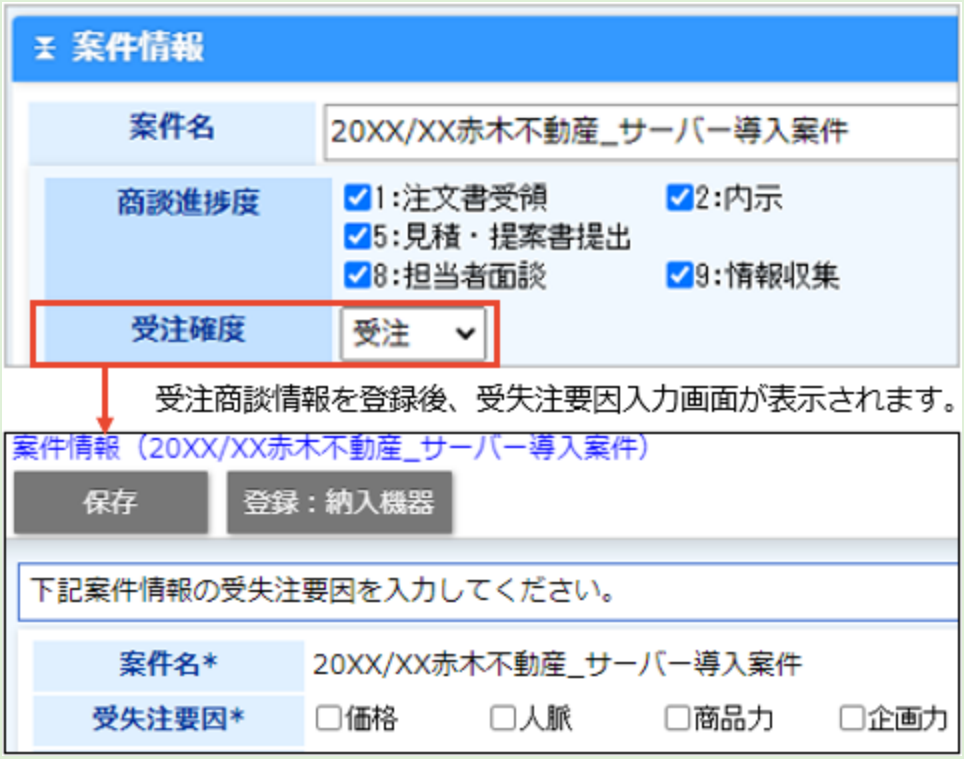
  - 案件情報の売上明細を売上情報に転送しない場合、登録ボタンは非表示になります。

受失注要因の入力設定

受失注要因の入力設定を設定します。

Hint

- **受失注要因の入力設定とは**
  受注商談登録後に案件情報の受失注要因を登録できます。
  この設定により、受注商談情報を登録後に受失注要因入力画面が表示されるため、受注商談情報を登録する流れで、以下の内容を登録できる利点があります。
  - 受失注要因、受失注詳細の登録
  - 案件情報に入力しているPR機種情報を納入機器として登録
  - ライバル情報を追加登録



1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「受失注要因の入力設定」を選択します。
   ⇒「案件情報／受失注要因の入力設定」画面が表示されます。
2. 受失注要因の入力を利用する場合はチェックを入れ、「保存」ボタンをクリックします。

納入機器の登録方法

納入機器の登録方法を設定します。

> ⚠ 注意
>
> - 顧客深耕R、顧客創造Rを導入されている場合に設定できます。

Hint

- **納入機器の登録方法とは**
  案件情報から簡単に納入機器情報を登録できます。
  本設定は登録方法のパターンを指定できます。
  1. 受注になったら自動登録する
     案件が受注したタイミングで納入機器を自動登録します。
     必ず納入機器がある場合にご利用いただくと対応の漏れを防ぎます。
     自動登録するためには、商品マスタの納入機器連携を「連携する」にしてください。
     ※以下の条件に当てはまる明細行は登録対象外です。
     - 商品マスタの納入機器連携が「連携する」設定されていない商品
     - 商品マスタに存在しない商品
     - 商品名の列が空の行
  2. 案件情報を選択して自動登録する
     案件フォーム、案件一覧、リスト表示、受失注要因画面から納入機器を登録できます。
     商品マスタの納入機器連携が「連携する」設定になっている対象を自動的に登録します。



  3. 案件情報を選択して売上明細行ごとに個別登録する
     売上明細ごとに納入機器を登録できます。
     機器単位に情報を管理される場合にご利用ください。
  4. 案件情報を選択して売上明細全行を1件の納入機器として個別登録する
     売上明細をサマライズして納入機器を登録します。

1. システム設定の「Sales Force Assistant」タブより「**案件情報**」の「納入機器の登録方法」を選択します。
   ⇒「案件情報／納入機器の登録方法」画面が表示されます。
2. 登録方法の選択肢にチェックを入れ、「保存」ボタンをクリックします。
