ユーザー操作マニュアル
Sales Force Assistant
先行管理

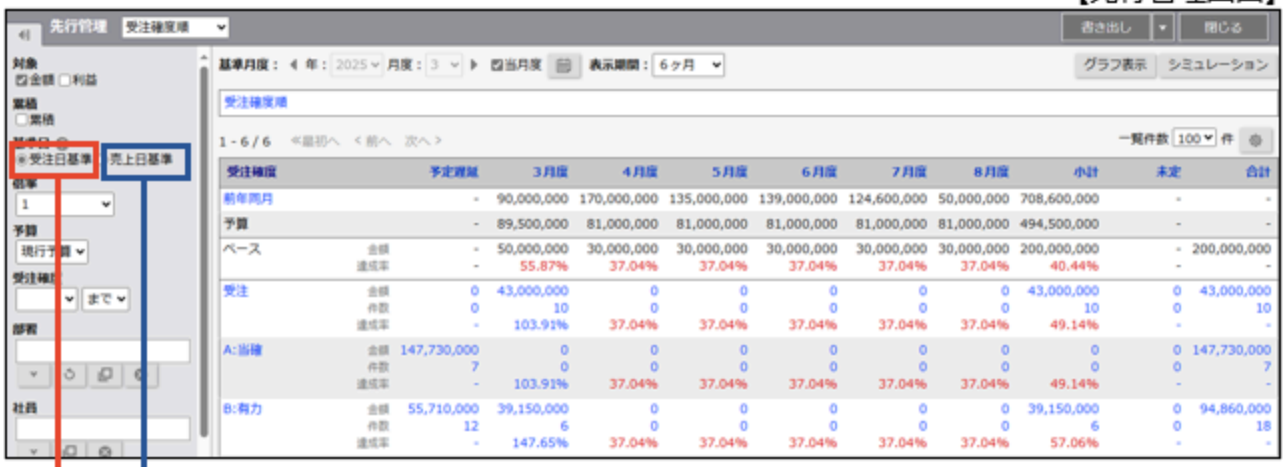
目次

先行管理 3

先行管理

先行管理は受注見込／売上見込の管理を容易にするための機能です。日々の商談情報を登録するだけで、自動で受注見込／売上見込の一覧表が作成されます。

【先行管理画面】



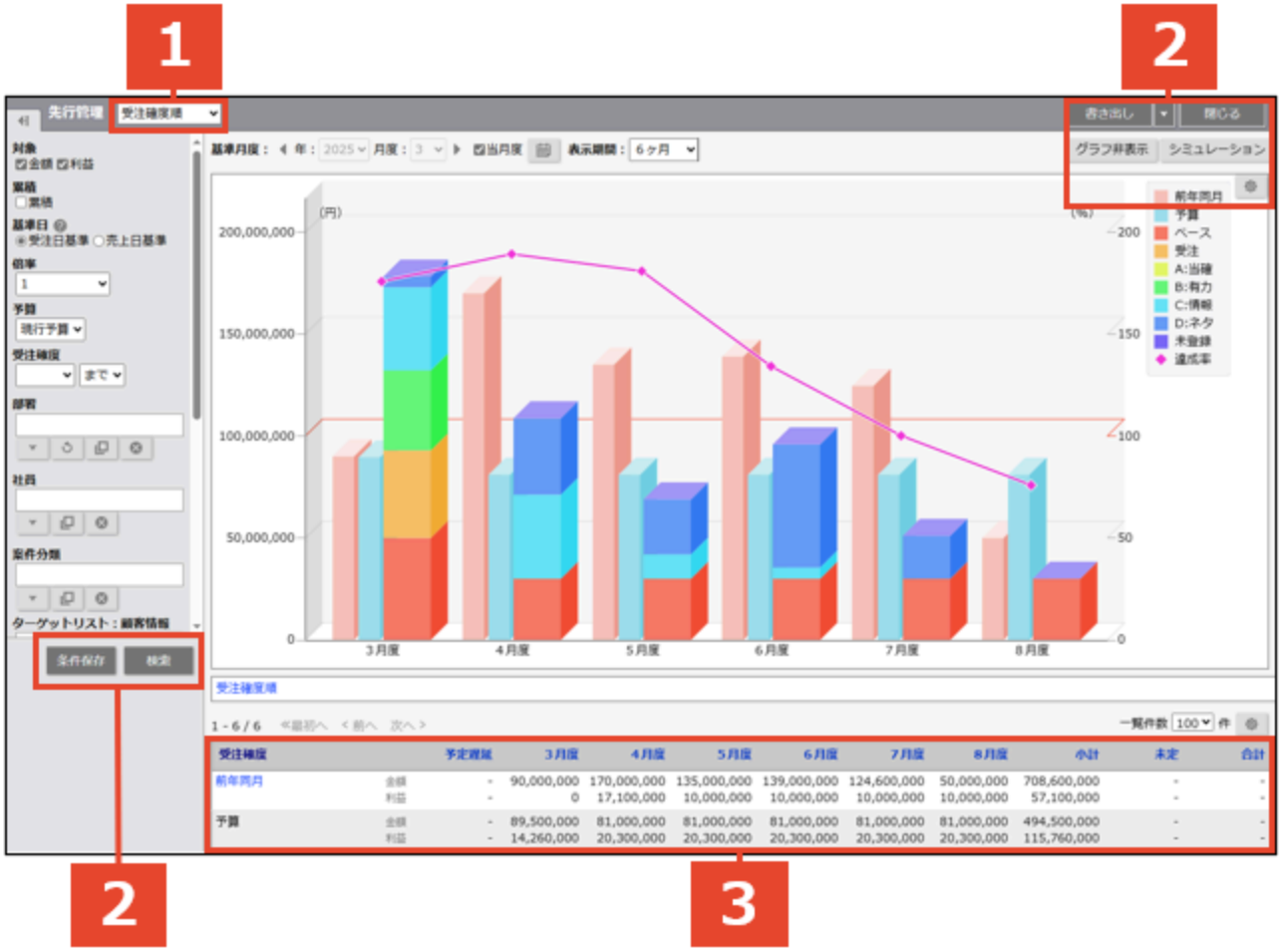
【商談情報画面】



▶ 先行管理を参照する

1. メニューから「**先行管理**」を選択します。
   ⇒先行管理画面が表示されます。
2. 表示基準を選択します。
   ⇒表示基準に応じた集計結果が表示されます。

▶ 先行管理画面


1
2
2
3
先行管理
受注確度順
書き出し
閉じる
グラフ非表示
シミュレーション
条件保存
検索
200,000,000
150,000,000
100,000,000
50,000,000
0
3月度
4月度
5月度
6月度
7月度
8月度
前年同月
予算
ベース
受注
A:当確
B:有力
C:情報
D:ネタ
未登録
達成率

番号	項目	説明
1	表示基準	表示基準をプルダウンで切り替えられます。 表示基準：「受注確度順」「部署別担当者別」「担当別」「案件分類別」「商品分類別」「商品別」「顧客別」
2	書き出し	集計結果を書き出します。 [参照]：「書き出し」 ※書き出しするためには、テキスト出力権限が必要です。
2	グラフ表示	集計結果をグラフ表示します。 [参照]：「グラフ表示」
2	シミュレーション	蓄積したデータをもとにシミュレーションします。 [参照]：「シミュレーション」
2	表示設定	集計表に表示する項目の表示、非表示を変更できます。
2	条件保存	検索条件とドリルダウンの状態を保存します。 [参照]：「条件保存」
2	検索	指定した検索条件で検索します。
2	一時変更/使用しない	集計結果に反映する受注確率を変更します。 [参照]：「受注確率」
3	取得値	金額などの取得値をクリックすると、ドリルダウンします。 [参照]：「ドリルダウン」
3	前年同月	前年同月をクリックすると、別タブで前年同月の集計結果が表示されます。
3	期間/切口	期間や切口をクリックするとドリルダウンします。 [参照]：「ドリルダウン」

取得値について

- 取得値に閲覧制限は適用されていません。
- 基準日に応じて集計されます。
  受注日基準の場合、案件情報の受注予定日が適用されます。
  売上日基準の場合、売上見込の売上日が適用されます。
- 予算は表示基準に応じて表示します。
  受注確度順・部署別担当者別・担当者別の場合、予算単位「担当者単位」が反映されます。
  案件分類別、商品分類別・商品別・顧客別の場合、選択した予算単位が反映されます。
- 予算は「新規」と「ベース」の合計値が表示され、基準日に応じて集計されます。
  受注日基準の場合、受注金額と受注利益が反映されます。
  売上日基準の場合、売上金額と売上利益が反映されます。
- 予算のベースは切口や予算単位に応じて表示されます。
  予算のベースとグラフの表示については、以下の通りです。

切口	予算	ベース予算	グラフ表示有無
受注確度別	部署別担当者別	行表示	表示
受注確度別＞ドリルダウン以下	部署別担当者別	表示なし	非表示
部署別	部署別担当者別	取得値に合算	表示
部署別＞担当者別	部署別担当者別	取得値に合算	表示
部署別＞担当者別＞受注確度別	部署別担当者別	行表示	表示
部署別＞担当者別＞受注確度別＞配下	部署別担当者別	表示なし	非表示
担当者別	部署別担当者別	取得値に合算	表示
担当者別＞受注確度別	部署別担当者別	行表示	表示
担当者別＞受注確度別＞ドリルダウン以下	部署別担当者別	表示なし	非表示
案件分類別	案件分類別	取得値に合算	表示
案件分類別＞受注確度別	案件分類別	行表示	表示
案件分類別＞受注確度別＞ドリルダウン以下	案件分類別	表示なし	非表示
案件分類別	部署別担当者別	行表示	表示
案件分類別＞ドリルダウン以下	部署別担当者別	表示なし	非表示
商品分類別	商品別	取得値に合算	表示
商品分類別＞受注確度別	商品別	行表示	表示
商品分類別＞受注確度別＞ドリルダウン以下	商品別	表示なし	非表示
商品分類別	部署別担当者別	行表示	表示
商品分類別＞ドリルダウン以下	部署別担当者別	表示なし	非表示
商品別	商品別	取得値に合算	表示
商品別＞受注確度別	商品別	行表示	表示
商品別＞受注確度別＞ドリルダウン以下	商品別	表示なし	非表示
商品別	部署別担当者別	行表示	表示
商品別＞配下	部署別担当者別	表示なし	非表示
顧客別	顧客別	取得値に合算	表示
顧客別>受注確度別	顧客別	行表示	表示
顧客別>受注確度別＞ドリルダウン以下	顧客別	表示なし	非表示

切口	予算	ベース予算	グラフ表示有無
顧客別	部署別担当者別	行表示	表示
顧客別＞配下	部署別担当者別	表示なし	非表示

- 予算「ベース」は、予算とともに、見込（金額・利益）としても集計されます。
  見込（金額・利益）として扱うベースは、切口にない検索条件が指定された場合、該当する対象がないため、ベース行は非表示になります。
  検索条件を指定したとき、絞り込まれる（以下「○」）、絞り込まれない（以下「―」）のベース行の表示については、以下の通りです。

	部署別・担当者別		顧客別		商品別		案件分類別	
	予算	金額・利益	予算	金額・利益	予算	金額・利益	予算	金額・利益
受注確度	―	○※１	―	○※１	―	○※１	―	○※１
部署	○	○	○※３	○※３	○	○	○	○
社員	○	○	○※３	○※３	○	○	○	○
案件分類	―	○※２	―	○※２	―	○※２	○	○
顧客ターゲットリスト	―	○※２	○	○	○	○	―	○※２
顧客	―	○※２	○	○	○	○	―	○※２
関連顧客	―	○※２	―	○※２	―	○※２	―	○※２
商品分類	―	○※２	―	○※２	○	○	―	○※２
商品名	―	○※２	―	○※２	○	○	―	○※２
商品コード	―	○※２	―	○※２	○	○	―	○※２

※１：ベースは「確度の高い予算・金額」のため、受注確度を「のみ」で検索した場合は表示されません。
※２：切口にない検索条件のため、表示されません。
※３：顧客情報の担当者で絞り込まれます。

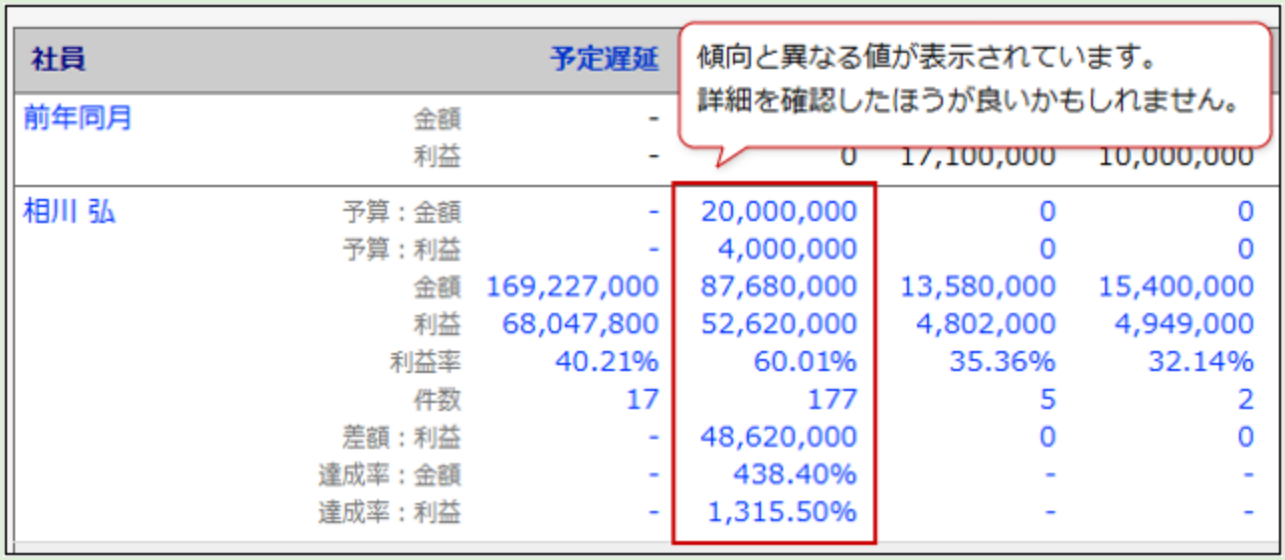
- 達成率の計算は以下の通りです。
  受注確度の場合：積上金額（ベース＋受注確度別の金額）/予算
  部署、社員、案件分類、商品分類、商品、顧客の場合：個別金額/予算
- 差額が予算未達成の場合、赤字で「▲差額」を表示します。
- 達成率が100%未満の場合、赤字で表示します。
- 達成率と利益率は小数第三位を四捨五入して表示します。
- 予定遅延は基準月度を過ぎても「受注」になっていない見込を対象に表示します。
- 未定は基準日となる日付が未入力の見込を対象に表示します。
- 合計は予定遅延+小計+未定を表示します。
- 商品マスタごとに集計するためには商品コードが必要です。
  商品マスタごとに集計したい場合は、システム設定で商品マスタに商品コードを設定してください。

検索条件について

- 受注確度は状態が「受注」「継続中」と「未登録」が選択肢に表示されます。
  「まで」を選択した場合、選択したキーワードより上に設定されている受注確度が表示対象となります。
- 部署・社員を指定したときの検索対象は以下の通りです。
  受注日基準のときは、案件情報の担当者を検索対象とします。
  売上日基準のときは、案件情報と売上情報のどちらを検索対象とするか選択できます。
  表示基準「顧客別」を選択している場合は、顧客情報の担当者を対象とします。

Hint

- 集計結果を表示したとき、集計結果にお知らせが表示される場合があります。
  集計値を見るだけでは気づきにくい点を強調して表示します。
  具体的には、今までと傾向が異なる値が表示されている場合やメンテナンスが必要な場合に表示します。
  お知らせは以下の条件で表示します。
  　受注確度別、部署別、担当者別のいずれかを表示しているとき
  　表示期間が6ヶ月以上になっているとき
  　受注日基準で表示しているとき
  ※検索したときやドリルダウンしたときなど、集計結果が変わると吹き出しは表示されなくなります。
  ※お知らせは、大体1週間に1度の頻度で表示します。一度表示したあとは、一定期間表示されなくなります。
  表示例）



社員		予定遅延			
前年同月	金額	-			
	利益	-	0	17,100,000	10,000,000
相川 弘	予算：金額	-	20,000,000	0	0
	予算：利益	-	4,000,000	0	0
	金額	169,227,000	87,680,000	13,580,000	15,400,000
	利益	68,047,800	52,620,000	4,802,000	4,949,000
	利益率	40.21%	60.01%	35.36%	32.14%
	件数	17	177	5	2
	差額：利益	-	48,620,000	0	0
	達成率：金額	-	438.40%	-	-
	達成率：利益	-	1,315.50%	-	-

▶ シミュレーション

過去の実績を基に、未来の予測値をシミュレーションする機能です。
たとえば案件の受注までに平均で3ヶ月かかる場合、少なくとも3ヶ月先を見越した営業活動が必要です。
素早く適切な対策を打つためには、早い段階で精度の高い見込情報が必要になります。
しかし、実際に『3ヶ月先にどうなっているか』を読み解くのは困難です。

確度	6月
受注	
A	5
B	10
C	18
失注	0
新規	15

たとえば、20XX年4月1日時点での6月の先行管理の内容を以下とします。
このとき、6月末時点では何件の受注が見込めるでしょうか？
同じ確度Bでも人によって受注する確率が異なる場合があります。
同様に、同じ確度Bでも案件分類によって受注する確率が異なる場合もあります。
このような、人の目で読み解くのが困難な『3ヶ月先にどうなっているか』を予測して表示する機能がシミュレーション機能です。
この機能を利用して早い段階で精度の高い見込情報を確認することで、素早く適切な対策を打てるようになります。
※シミュレーション機能は、以下の画面で利用できます。
受注確度別、部署別、社員別、案件分類別
※案件情報をもとに予測するため、案件機能を利用していない場合は利用できません。



表示する基準月度（現在、当月末、翌月、翌々月）を切り替えます。
再生ボタンをクリックすると、自動再生が始まります。
基準月度を手動で選択する場合は、スライダーを動かすか目盛りをクリックしてください。

※基準日（集計日の1年前）から半年の間の案件情報を分析します。
※『過去の実績』として担当者・受注確度・案件分類別の案件の推移を解析します。

例）20XX年6月の実績1ヶ月後の情報

確度	6月
受注	
A	5
B	10
C	18
失注	0
新規	15

一ヶ月後

確度	6月	7月	8月
受注	8		
A	0	2	5
B	0	6	5
C	0	4	8
失注	0	5	
新規	0		

受注確度がAとBの案件の推移に注目してみます。
一ヶ月経過したときの以下のような情報を収集・解析します。
5件あったA案件のうち4件が受注。1件が7月のAに繰り越し。
10件あったB案件のうち3件が受注。1件が7月のAに、6件が7月のBに繰り越し。

▶ ルート営業向けの先行管理について

案件機能を利用しない場合（顧客深耕を導入されている場合）の先行管理の活用方法について説明いたします。
部署別担当者別、担当者別、商品分類別、商品別、顧客別に今月どのくらい売上が見込めるかの予測や着地管理として利用できます。
先行管理に表示される金額はベース（売上予算）が表示されます。
ベース（売上予算）をメンテナンスすることで自動的に先行管理表が作成されます。
また、当初予算と比較することで期中のギャップを確認して分析できます。

【基準日：売上日基準の場合】

