

# 営業案件管理・営業日報を「簡単DB」で管理 以前に比べて70%の工数削減に成功した事例

---

- サイボウズ株式会社

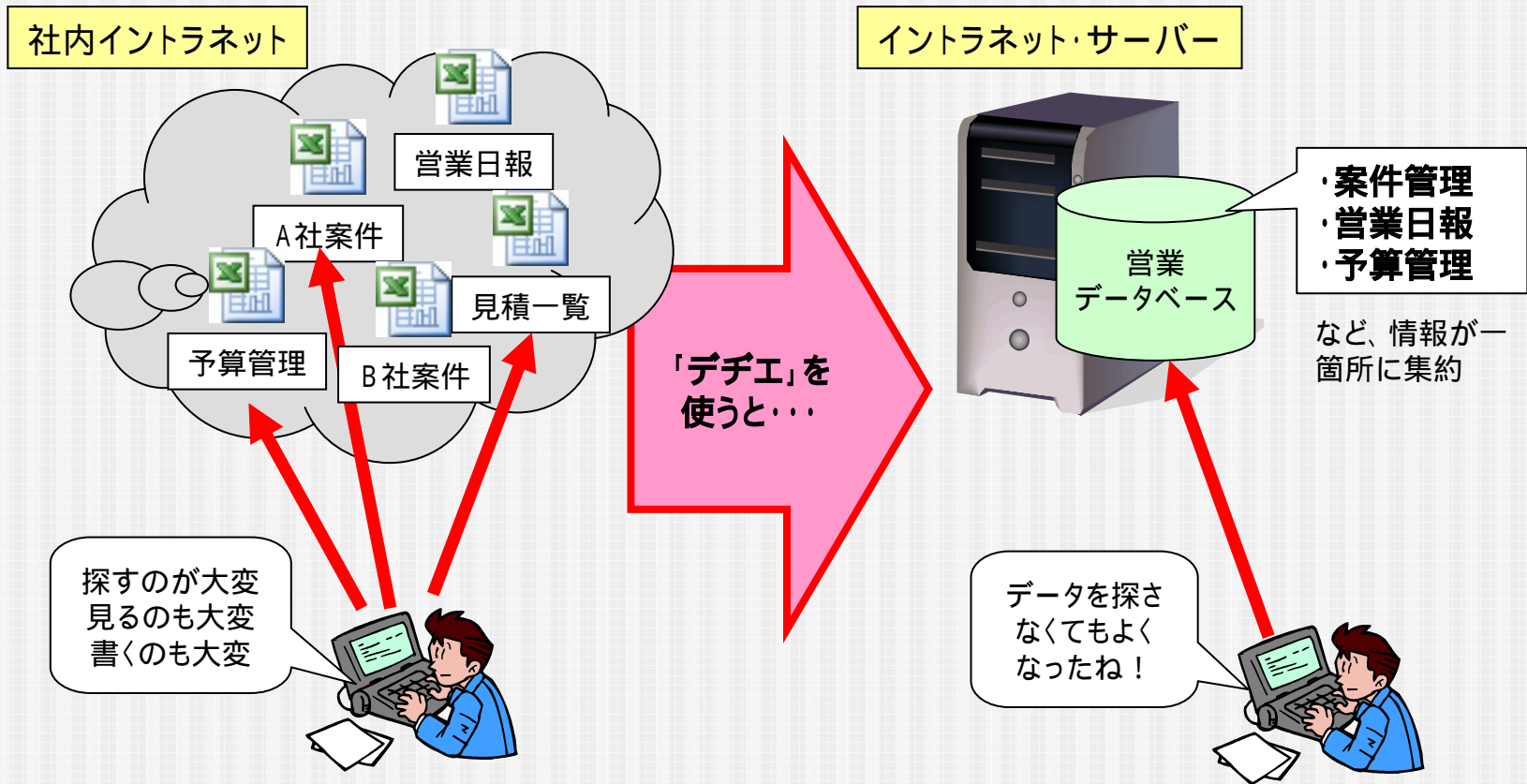
# 営業情報を有効活用できない理由

- エクセルのファイルが社内に分散しているから
- 集計に大変な手間がかかるから
- 上長が見る頃には既に情報が古くなっているから
- 上長から様々な切り口での集計依頼がきて工数がかかり、情報を活用するリソースが奪われているから
- 過去情報の検索や閲覧に手間がかかるから

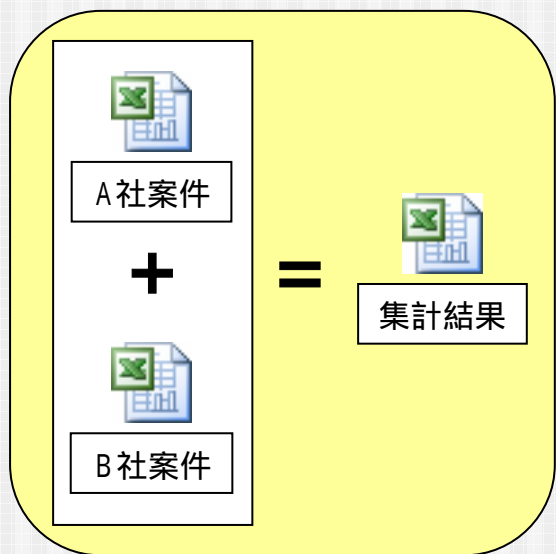
お手軽 Web データベース「デチエ」を使うとイッキに解決できます

次ページより課題解決方法を伝授

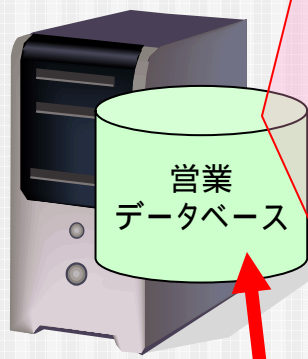
# 課題 : エクセルファイルが社内に分散



# 課題 : 集計に大変な手間がかかる



集計に手間がかかって、いつも大変なんだよ…。

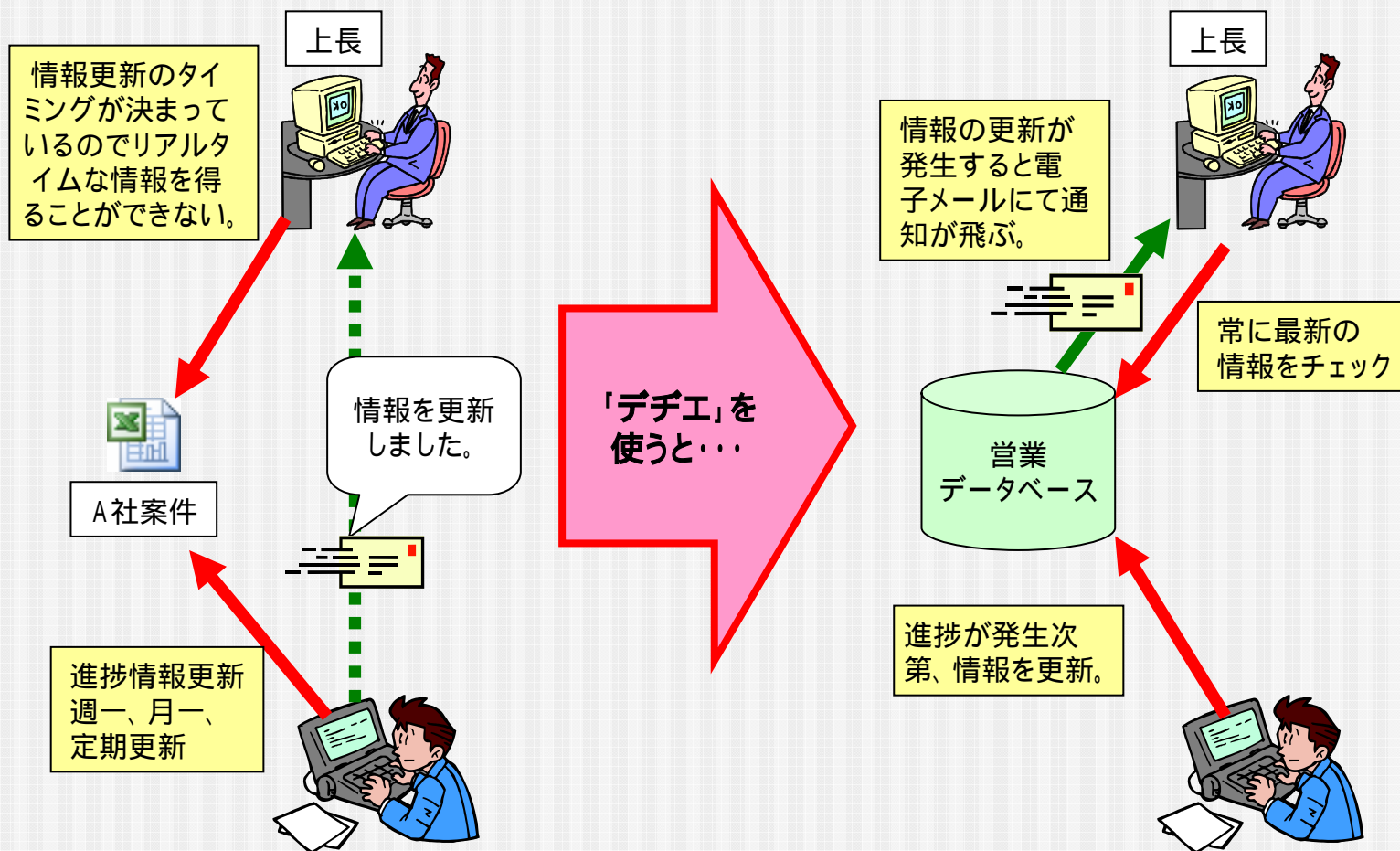


今までの手間がウソのように楽チンだね。

集計	受注実績	GO
検索	受注実績	
所名	粗利益額	
	需要金額	
	獲得目標(顧客名)	
	獲得目標(顧客コード)	
	登録件数	
	登録件数(営業所別)	
	需要金額(担当)	
	獲得目標(担当)	
	受注実績(担当)	
	開発メーカー	
	開発メーカー(競合)	
	競合メーカー	
	競合ルート	
	開発製品	
	プロジェクト	

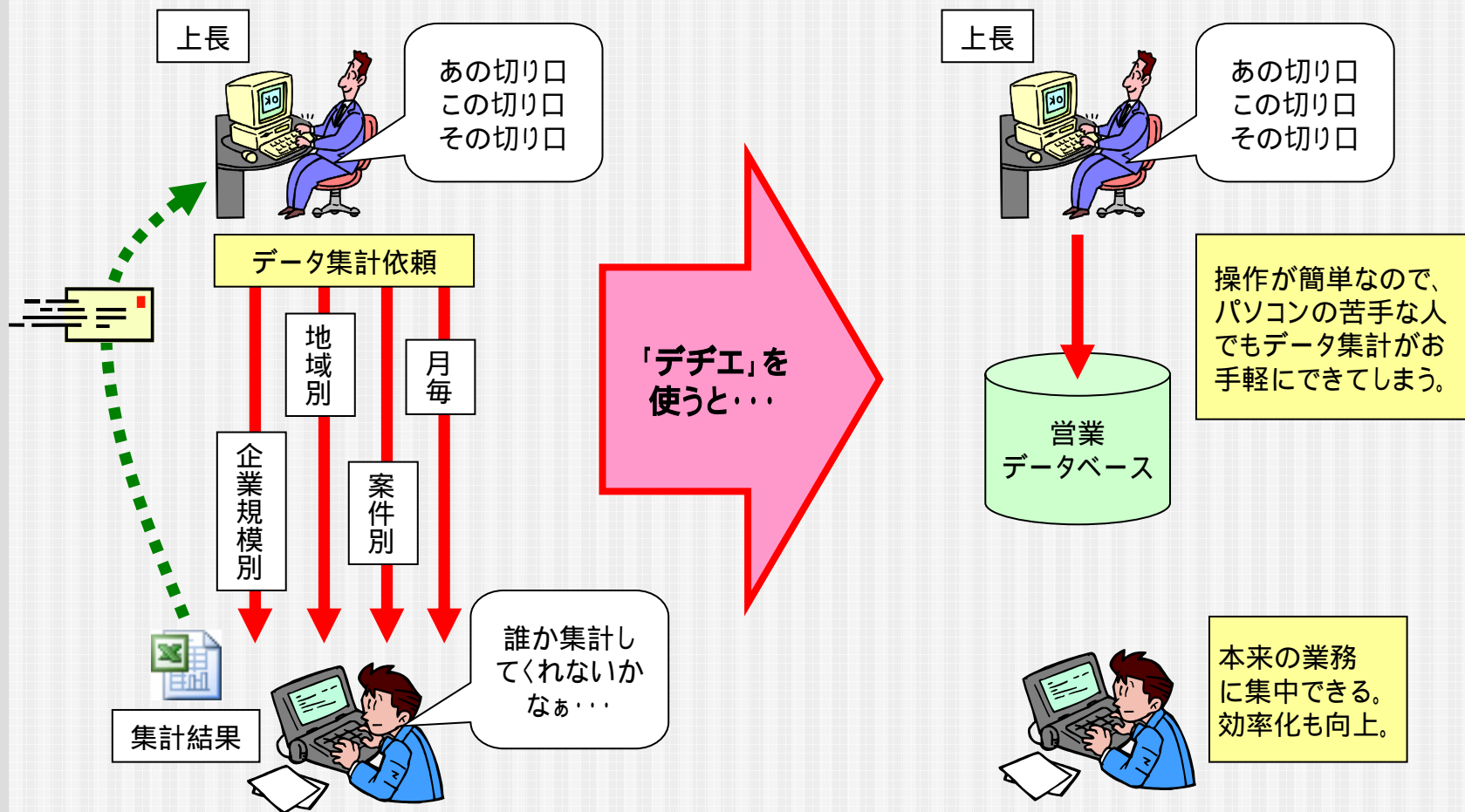
集計パターンを予め設定しておけば、プルダウンから選択するだけで一発集計。

# 課題 : 上長が見ている情報は既に古い

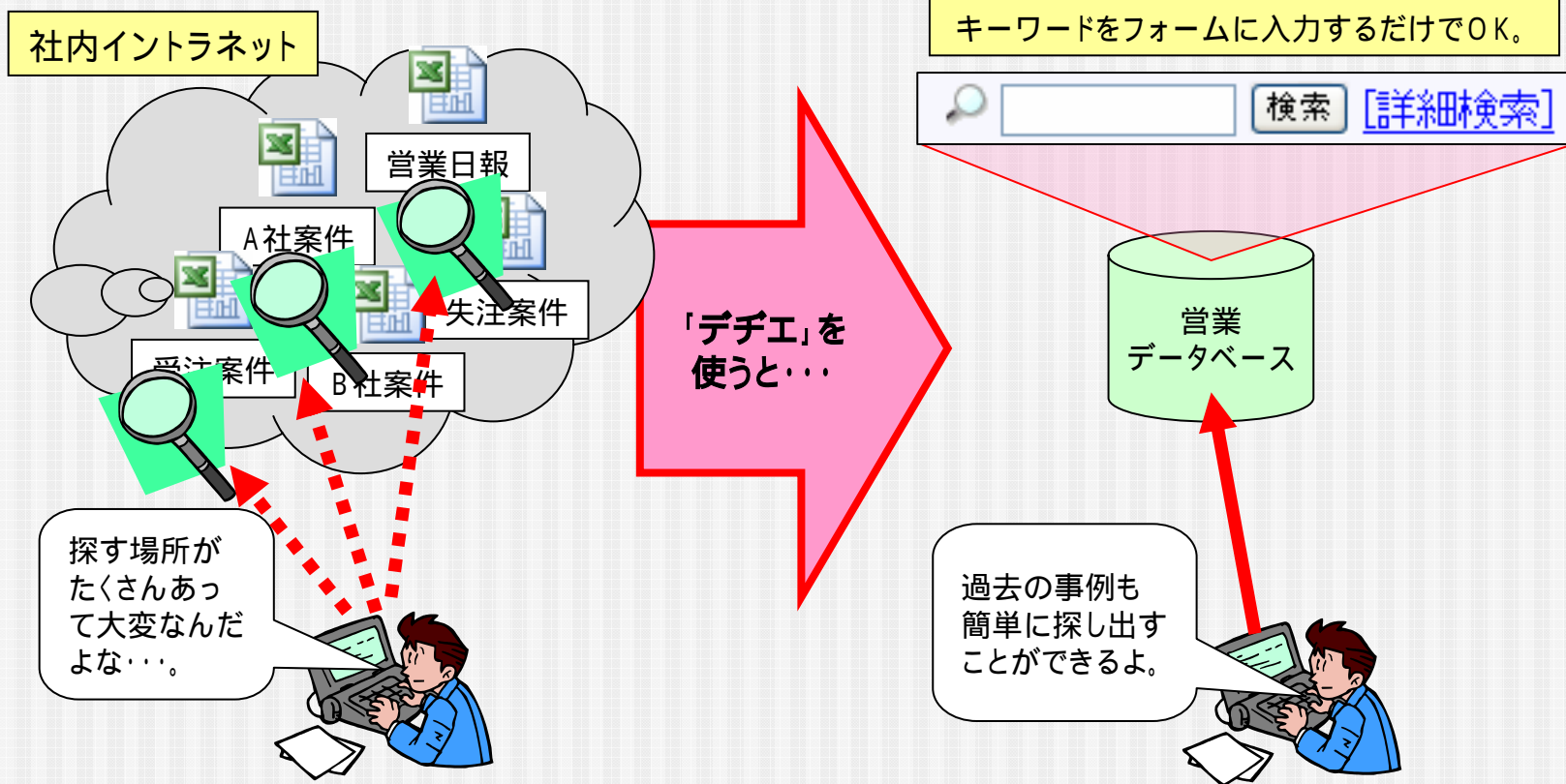




# 課題 : 頻りに集計依頼が来て困る



# 課題 : 過去情報の検索や閲覧が面倒



# 成功事例のご紹介

---

- 制御機材株式会社 様の事例



# お客様紹介

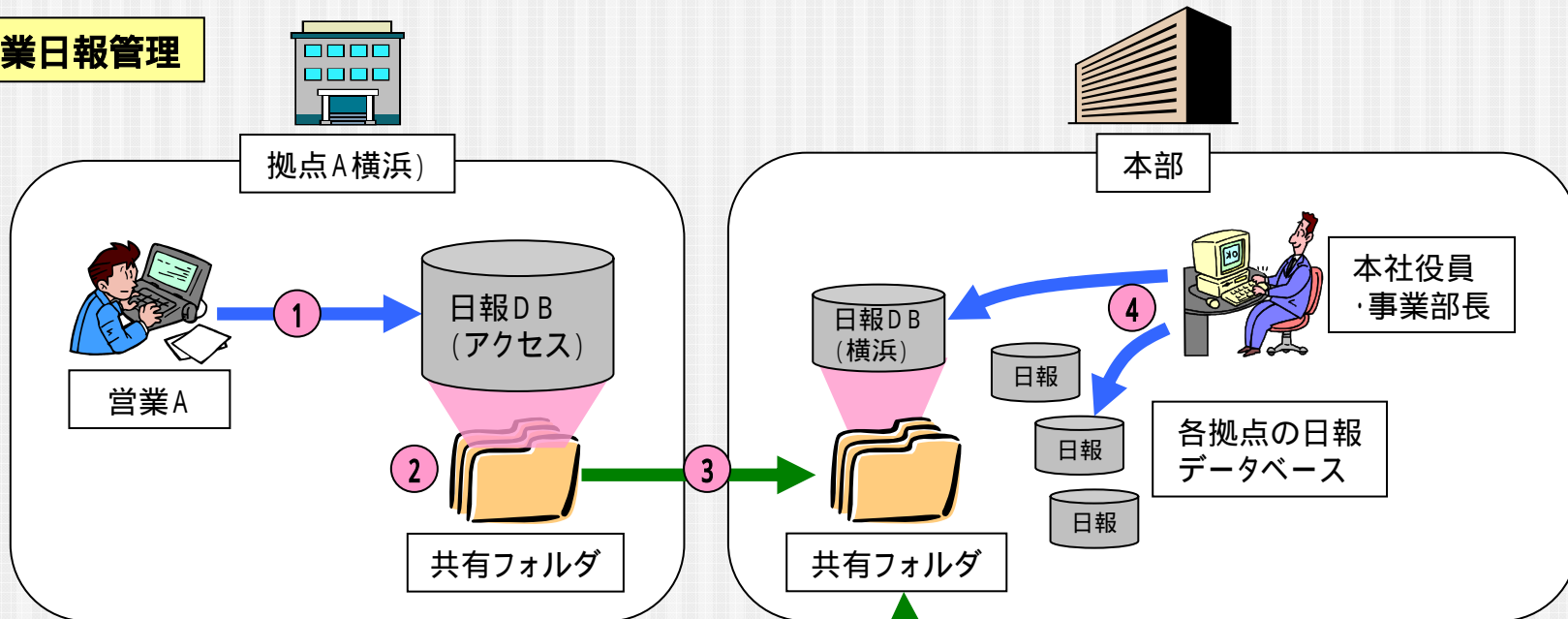
- 制御機材株式会社
- <http://www.seigyo-kizai.jp/>
- 従業員数:124名
- 設立:1970年3月
- 所在地:東京都千代田区岩本町 3-11-6
- 代表者:代表取締役社長 田村 實
- 事業内容
  - 産業用自動制御機器・装置及び関連機器・装置の販売、産業用自動制御システムの企画・開発及びコンサルティング業務前各号に付帯する一切の事業



(社屋写真)

# 「デチエ」活用以前の営業情報管理

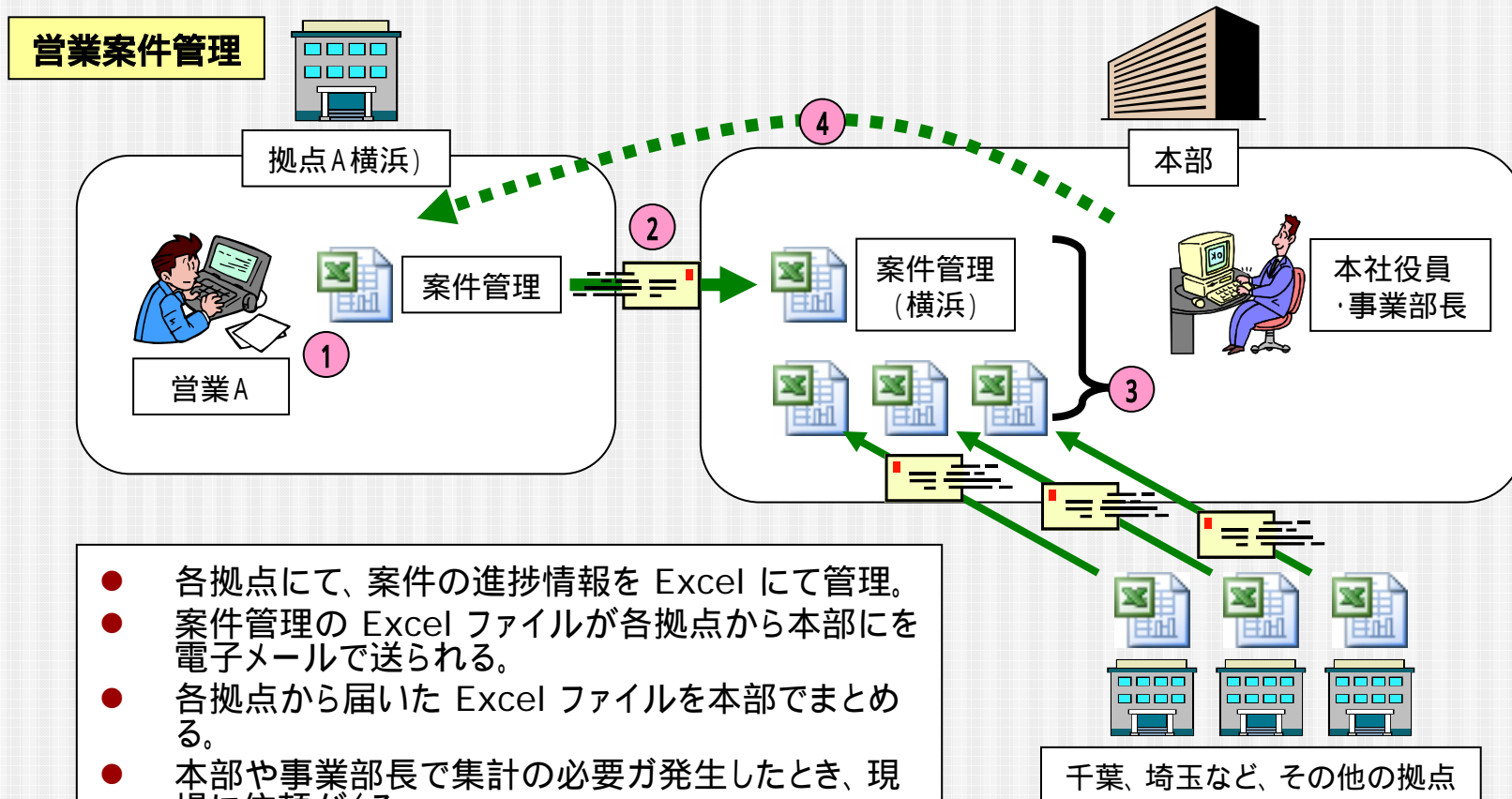
## 営業日報管理



各営業マンが日報を Access に入力する。  
 日報は拠点内の「共有フォルダ」にまとめて管理される。  
 保管されている Access ファイルは定期的に本部サーバにコピーされる。  
 本社役員は拠点からコピーされてきた日報をチェックする。

千葉、埼玉など、その他の拠点

# 「デチエ」活用以前の営業情報管理



- 各拠点にて、案件の進捗情報を Excel にて管理。
- 案件管理の Excel ファイルが各拠点から本部にを電子メールで送られる。
- 各拠点から届いた Excel ファイルを本部でまとめる。
- 本部や事業部長で集計の必要が発生したとき、現場に依頼がくる。  
(変則的にやってくるので、その度に現場の工数に負担がかかる。)

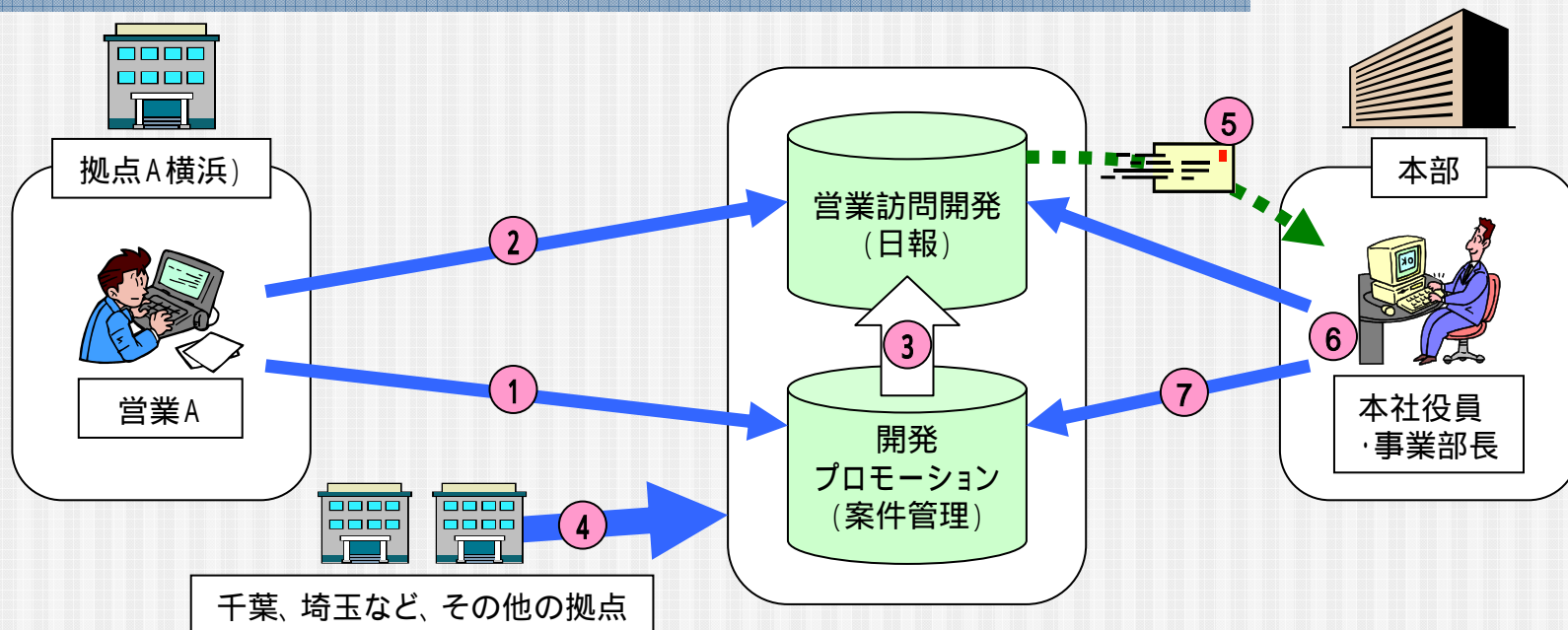
# 「デチエ」導入以前の課題

- 日報は Access、案件管理は Excel など、情報によって**管理ツールがバラバラ**だった。
- 日報が登録されてから本部が**確認するまでに時間がかかり**、迅速なアドバイスを本部から現場に出せず、日報が効果的に活用されていなかった。
- 本部から集計の依頼がくる度に現場では**本来の業務とは関係ない工数**がかかっていた。
- **過去の営業結果が放置状態**だったので、失敗経験を次の営業に活かされていなかった。



情報管理にばかりリソースが奪われ、有限な人的資源をトイレで流してしまっている感じ…

# 「デチエ」活用後の営業情報管理



営業案件が発生すると「開発プロモーション」に登録する。

計画に対する活動内容を「日報」として登録していく。

「開発プロモーション」と「営業訪問開発」のデータベースにリレーションを設定し、営業マンが日報を登録する際、「どの案件の活動か」を、「開発プロモーション」のデータベースから情報を引き込むことができる。

各拠点からも、と同じようにデータを登録できる。

(データベースのサーバーは本部に設置。各拠点からはVPNで接続。)

日報が登録されると、本部の役員や事業部長に通知が届く。

本部の役員や事業部長は、リアルタイムで案件の進捗管理や営業の活動状況を確認し、必要に応じてアドバイスなどをすることができる。現場に依頼することなく、事業部長が自らデータの絞り込みや集計をする。



# 営業訪問開発(日報)



- 訪問先企業の情報や打ち合わせ内容、所要時間、次回の日程など、こと細やかに情報を入力する。
- 訪問先企業については、「プロモーション No.」をキーとして、別データベース「開発プロモーション(案件管理)」からデータを引っ張ってこれるので、逐一入力する必要が無い。
- 最下段にある「本部報告」がチェックされると、この報告内容が電子メールで本部に届けられるようになっている。

# 開発プロモーション(案件管理)



建設状況	獲得目標日	プロモNo.	担当名	営業所名	案件名	顧客名	顧客担当者	案件タイプ	開発メーカー
受注	2006/10/19	10005	佐藤 昇	横浜	10機増設	株式会社シンセンダストリー	島山	新築開発	HGP
受注済み	2006/11/2	10003	田中 美子	埼玉	作業ロボットリブレイス	大宮製作工業株式会社	京城	新規開発	寺方電機
製品持ち	2006/11/22	10002	鈴木 拓也	千葉	クリーンルーム増築	視野元シリコン株式会社	島山	新築開発	シウム電機
設計終了(受注待ち)	2006/11/27	10004	小林 コハ夫	東京	高圧管設置	サイボ自動車	木村	新規開発	子モカンテ
設計中	2006/12/6	10001	佐藤 昇	横浜	液体式振動記録・油圧機導入	イタクラ機械工業株式会社	奥野春雄	新築開発	シウム電機

- 新規に発生した案件を登録し、進捗状況を更新していく。
- 受注・失注にかかわらず案件が終了するまでを管理し、実績として蓄積。過去の経験知が活用できるようになっている。
- 集計も「受注実績」「粗利益額」「獲得目標」など、様々な切り口を予め登録しているので、ワンクリックで集計ができる。

以上です

---