



# システム管理者プロセスシナリオ講座

# 本講座の目標

各シートの入力項目の変更、  
プロセスシナリオの理解と編集ができるようになる。

- 顧客の管理項目、活動報告の入力項目が変更できる。
- 新しい案件タイプを追加したり、既存の案件タイプを変更して業務にマッチした構成を維持することができる。
- 拡張シートの役割を理解し、基本シートと区別して設定・運用することができる。

# 目次

01 シートの設定

02 コンタクト先の設定

03 営業プロセスの設定

活用支援サイトのご紹介

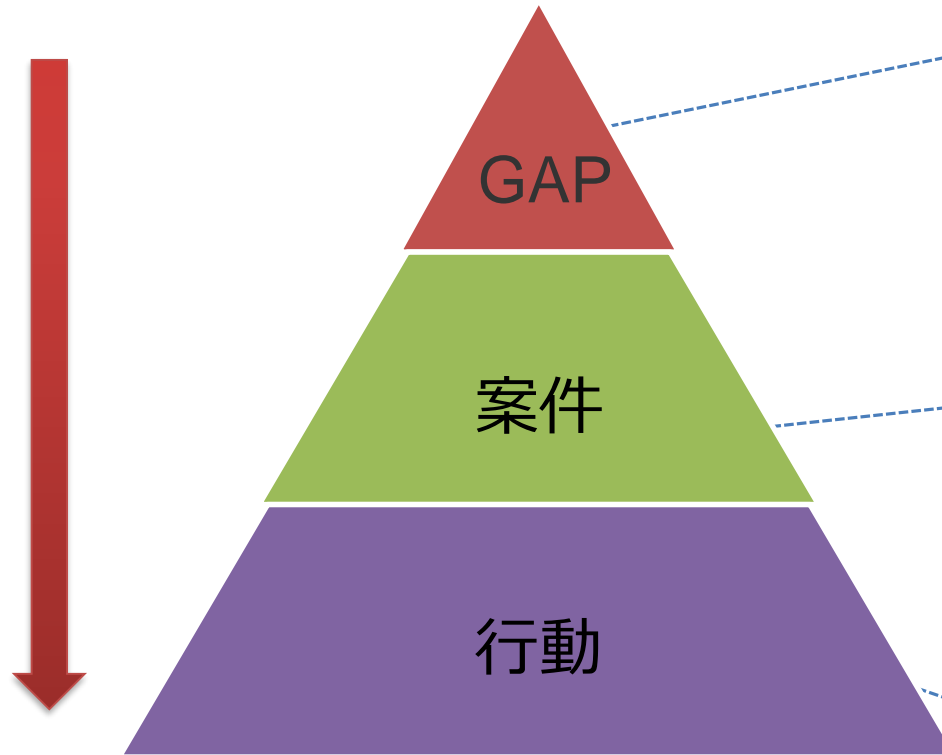
# 01 シートの設定

---

# シートの設定について

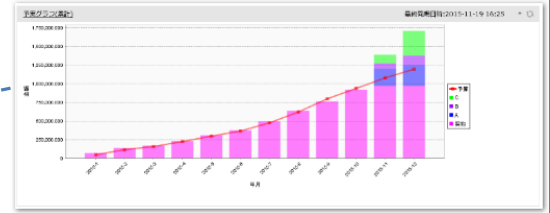
- ① シート設定の概要のご説明
- ② デモ環境にて案件シートへの項目追加
- ③ 拡張シートのご説明
- ④ デモ環境にて拡張シートの作成
- ⑤ 紐付型項目の説明
- ⑥ デモ環境にて紐付型の作成

# 設定変更が必要な理由



## 3つのマネジメント

### GAPマネジメント



### 案件マネジメント

品番	法人	案件名	種別	開始/完了	売上/予定
01	株式会社ABC	システム開発プロジェクト	2-1: アプローチ	2018-09-30	3,000,000円
02	株式会社DEF	システム開発プロジェクト	2-2: 案件化	2018-06-31	400,000円
03	株式会社GHI	システム開発プロジェクト	2-3: アプローチ	2018-10-31	4,000,000円
04	株式会社JKL	システム開発プロジェクト	2-1: アプローチ	2018-09-30	1,000,000円
05	株式会社MNO	システム開発プロジェクト	2-2: 案件化	2018-09-30	4,000,000円
06	株式会社PQR	システム開発プロジェクト	2-3: アプローチ	2018-07-29	3,000,000円
07	株式会社STU	システム開発プロジェクト	2-1: 案件化	2018-08-29	4,577,000円
08	株式会社VWX	システム開発プロジェクト	2-2: アプローチ	2018-10-31	3,000,000円
09	株式会社YZA	システム開発プロジェクト	2-3: アプローチ	2018-09-25	600,000円
10	株式会社BCD	システム開発プロジェクト	2-1: 案件化	2018-09-30	3,000,000円

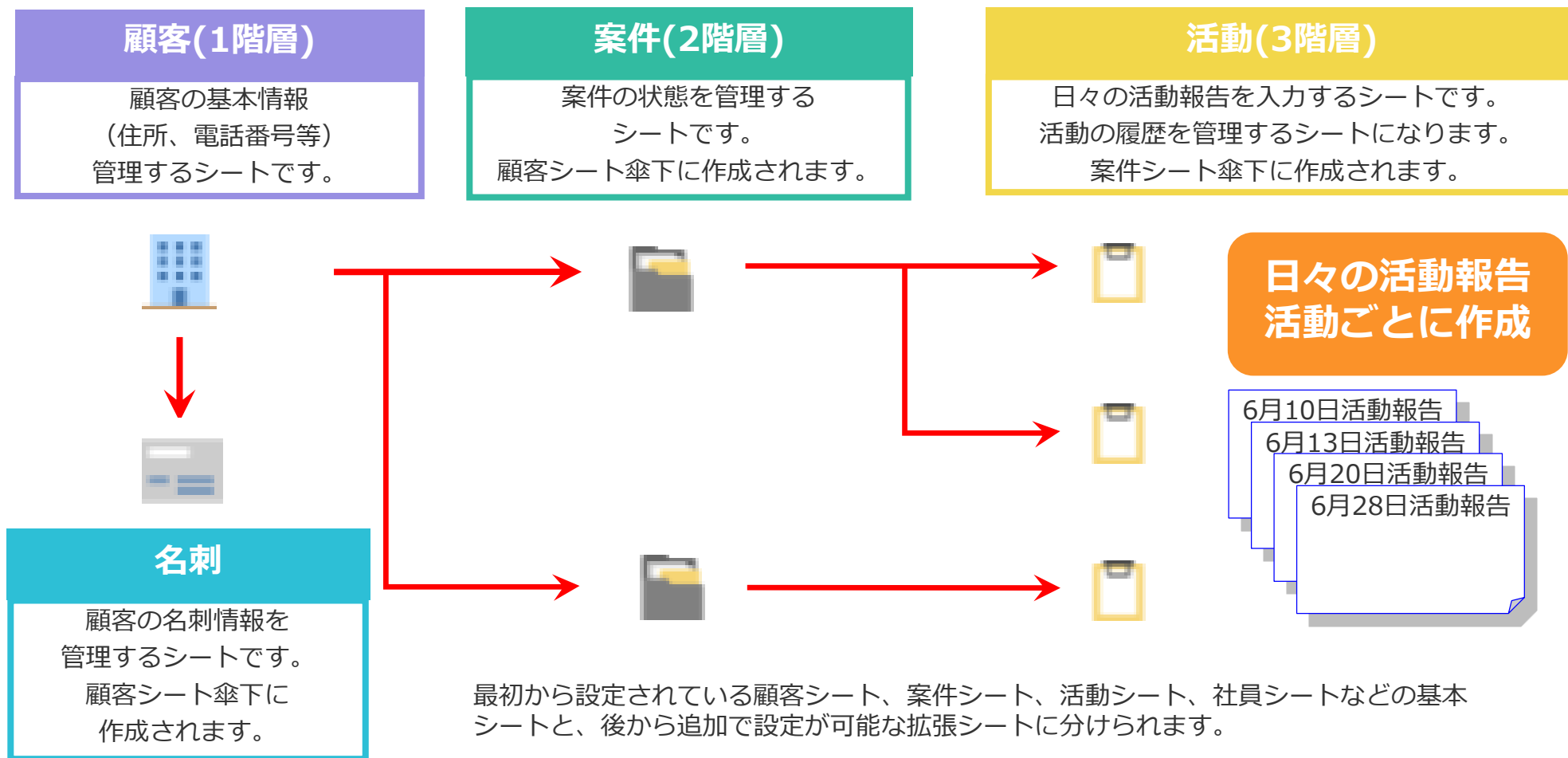
### 行動マネジメント

品番	法人	案件名	種別	開始/完了	売上/予定
01	株式会社ABC	システム開発プロジェクト	2-1: アプローチ	2018-09-30	3,000,000円
02	株式会社DEF	システム開発プロジェクト	2-2: 案件化	2018-06-31	400,000円
03	株式会社GHI	システム開発プロジェクト	2-3: アプローチ	2018-10-31	4,000,000円
04	株式会社JKL	システム開発プロジェクト	2-1: アプローチ	2018-09-30	1,000,000円
05	株式会社MNO	システム開発プロジェクト	2-2: 案件化	2018-09-30	4,000,000円
06	株式会社PQR	システム開発プロジェクト	2-3: アプローチ	2018-07-29	3,000,000円
07	株式会社STU	システム開発プロジェクト	2-1: 案件化	2018-08-29	4,577,000円
08	株式会社VWX	システム開発プロジェクト	2-2: アプローチ	2018-10-31	3,000,000円
09	株式会社YZA	システム開発プロジェクト	2-3: アプローチ	2018-09-25	600,000円
10	株式会社BCD	システム開発プロジェクト	2-1: 案件化	2018-09-30	3,000,000円

品番	法人	案件名	種別	開始/完了	売上/予定
01	株式会社ABC	システム開発プロジェクト	2-1: アプローチ	2018-09-30	3,000,000円
02	株式会社DEF	システム開発プロジェクト	2-2: 案件化	2018-06-31	400,000円
03	株式会社GHI	システム開発プロジェクト	2-3: アプローチ	2018-10-31	4,000,000円
04	株式会社JKL	システム開発プロジェクト	2-1: アプローチ	2018-09-30	1,000,000円
05	株式会社MNO	システム開発プロジェクト	2-2: 案件化	2018-09-30	4,000,000円
06	株式会社PQR	システム開発プロジェクト	2-3: アプローチ	2018-07-29	3,000,000円
07	株式会社STU	システム開発プロジェクト	2-1: 案件化	2018-08-29	4,577,000円
08	株式会社VWX	システム開発プロジェクト	2-2: アプローチ	2018-10-31	3,000,000円
09	株式会社YZA	システム開発プロジェクト	2-3: アプローチ	2018-09-25	600,000円
10	株式会社BCD	システム開発プロジェクト	2-1: 案件化	2018-09-30	3,000,000円

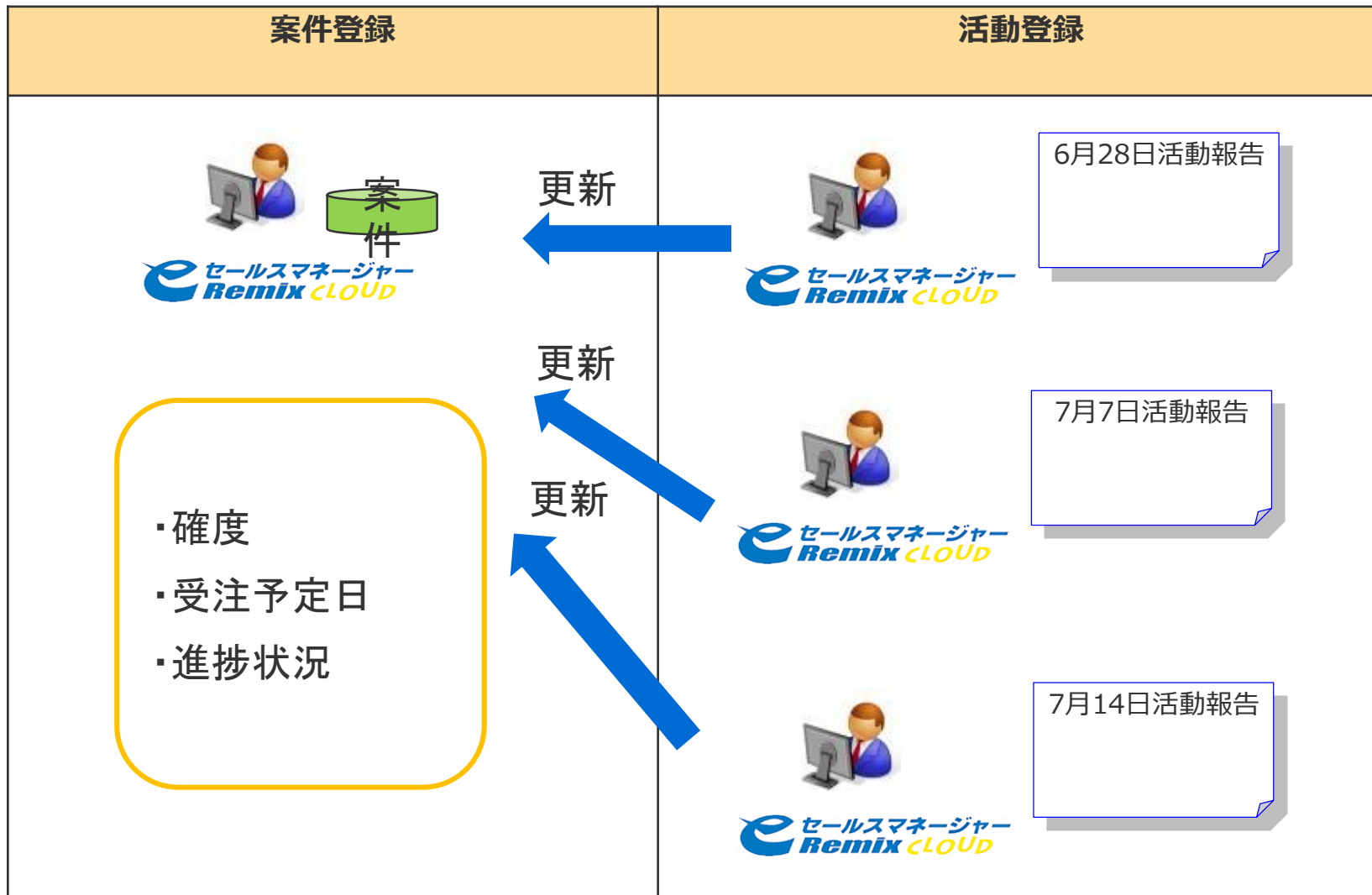
# データの基本構造

eセールスマネージャー内の各シート（顧客、案件、活動、社員）は以下のように紐づいて作成されます。最初から設定されている顧客シート、案件シート、活動シート、社員シートなどの基本シートと、後から追加で設定が可能な拡張シートに分けられます。



# 案件と活動報告の関係

活動登録によって案件の状態を日々更新していきます。





# 各シートで追加できる項目タイプ①

設定可能な項目は次の通りです。

項目タイプ	詳細説明
セレクト	複数の選択肢から1つだけ選択する場合（100個以内）
チェックボックス	複数の選択肢から1つ以上を選択する場合（30個以内）
数値	数字（整数）のみのデータ入力する場合（自動で三桁区切り表示）
小数	数字（小数値）のデータを入力する場合（小数点以下は1～14桁で設定可能）
日付	日付を登録する場合 （項目横のアイコンをクリックすると小型スケジュールが表示され、簡単入力可能 文字入力では「yyyy-mm-dd」形式で入力）
文字	文字を入力する場合（500文字以内 ※DBの種類に依存）
文章	文章を入力する場合（2000文字以内 ※DBの種類に依存）
ファイル	電子ファイルを添付する場合
パラメータ付リンク	Webページへのリンクを張る場合 （URLのパラメータ部分にeセールスマネージャー項目のテーブル名を入力して活用する場合など）
タブ	各シートにタブを設定し、一度に表示される項目を制御する場合
区切り線	各シートの項目を見やすくし、情報を整理するために線で区切って表示する場合
演算型項目	演算式を入力する場合(数値型、少数型、四則計算のみ)(同一シート、同一項目同士のみ)
紐付型項目	拡張シートから紐付先シートを参照したり、拡張シートの検索の絞り込み条件として使用したりできます。また、紐付先のシートからも紐付元の拡張シートを確認できます。
按分型項目	按分先となる拡張シートが作成されます。按分元の「案件」または「案件商品」シートに設定されている按分対象項目/按分単位/按分方式、および按分期間（開始期間～終了期間）をもとに按分連携情報が作成され、按分先の拡張シートに自動で登録されます。

## 各シートで追加できる項目タイプ②

各シートで設定可能な、項目タイプ一覧です。

シートにより、作成できない項目タイプ(表で－部分)がありますので、ご注意ください。

項目タイプ	顧客	名刺	案件	案件商品	活動商品	商品	活動	拡張シート	社員
セレクト	○	○	○	○	○	○	○	○	○
チェックボックス	○	○	○	－	－	－	○	○	－
数値	○	○	○	○	○	○	○	○	○
小数	○	○	○	○	○	○	○	○	－
日付	○	○	○	○	○	○	○	○	○
文字	○	○	○	○	○	○	○	○	○
文章	○	○	○	○	○	○	○	○	○
ファイル	○	○	○	－	－	○	○	○	○
パラメータ付リンク	○	○	○	－	－	－	○	○	－
タブ	○	○	○	－	－	－	○	○	○
区切り線	○	○	○	－	－	－	○	○	○
演算型項目	○	○	○	○	○	○	○	○	○
紐付型項目	○	○	○	－	－	○	○	○	○
按分型項目	－	－	○	○	－	－	－	－	－

# 構造図の参照

「シートの一覧と拡張」にて設定されているシートを確認できます。  
構造図にすると、シート同士の紐づけも確認できます。

セールスマネージャー  
Remix

管理者 ヘルプ

検索

## シートの一覧と拡張

ホーム

シートの一覧と拡張

構造図 一覧 新規シート登録

No.	シート	シートタイプ	オブジェクト
1	顧客	customer	customer
2	案件	business	business
3	活動	communication	communication
4	商品	product	product
5	名刺	person	person
6	社員	employee	employee
7	キャンペーン	lead_source	lead_source
8	セミナー出席	attendance	attendance
9	納品情報	delivery_info	delivery_info
10	予算	customize_200	customize_200
11	目標	customize_200	customize_200
12	売上	customize_200	customize_200

### 構造図

構造図 一覧 新規シート登録 表示内容保存 ● 基本構造 ○ 全ての構造

顧客 246 案件 981 活動 9 社員 13 納品情報 0

名刺 3 商品 4

キャンペーン 0 セミナー出席 0

予算 108 目標 0 売上 0

環境の構造図が表示されます

# シート項目の追加①

項目を追加して、表示する位置に順序を変更します。  
どのシートでも共通する操作です。

セールスマネージャー  
Remix

管理者 ヘルプ

検索

ホーム

シートの一覧と拡張

自分の設定

アウトプットの設定

その他機能の設定

システムの設定

シートの一覧と拡張

構造図 一覧 新規シート登録

No.	シート名	シートタイプ	オブジェクト名	登録件数		順序
1	顧客		customer	246	変更	
2	案件		business	981	変更	
3	活動		communication	9	変更	
4	商品		product	4	変更	
5	名刺		person	3	変更	
6	社員		employee	13	変更	
7	キャンペーン		lead_source	0	変更	
8	セミナー出欠席		attendance	0	変更	
9	納品情報		delivery_info	0	変更	
10	予算		customize_20001	108	変更 削除	<input type="checkbox"/>
11	目標		customize_20002	0	変更 削除	<input type="checkbox"/>
12	売上		customize_20003	0	変更 削除	<input type="checkbox"/>

「シートの一覧と拡張」をクリックします

「顧客」をクリックします

# シート項目の追加②

## 新規項目の追加

文字型項目の場合（文章型、数値型も同様）

セールスマネージャー ROMIX

管理者 ヘルプ

検索

顧客の入力項目を検討 顧客項目の変更 顧客構造

ホーム

シートの一覧と拡張

自社の設定

顧客の設定

営業プロセスの設定

アウトプットの設定

その他機能の設定

システムの設定

顧客項目の変更

変更 変更前に戻る 戻る 項目をドラッグアンドドロップしてください。

プレビュー

No.	項目名	識別子	タイプ	2列表示...	PC版編集	携帯版...	必須入力	参照	順序
1	顧客ランク		セレクト		使用可			使用可	
2	顧客タイプ		セレクト					使用可	
	Aa 文字 (30/30)								
3	顧客名	company_name	文字		使用可	使用可	必須	使用可	
4	顧客名(かな/その他呼称)	company_kana	文字						
5	郵便番号	zipcode	文字						
6	住所	address	文字						
7	電話番号	tel_no	文字		使用可	使用可		使用可	
8	電話番号2	tel_no_2	文字						

ここにドロップすると項目が追加されます。

Aa 文字 (30/30) ?

12 数値 (30/30) ?

1.2 小数 (30/30) ?

日付 (30/30) ?

Aa 文字 (30/30) ?

文章 (30/30) ?

ファイル (30/30) ?

パラメータ付きリンク (30/30)

タブ登録 ? ?

区切り線 ?

項目を追加したい位置へドラッグ&ドロップで配置します  
※クリックにて項目を追加することも可能です  
その場合は一番下に追加されます

# シート項目の追加③

## 新規項目の追加

文字型項目の場合（文章型、数値型も同様）

顧客の入力項目を検討    顧客項目の変更    顧客構造

顧客項目の変更

文字型項目登録

変更

プレビュー

項目名 テスト (日本語)

他言語を表示

最大文字数：全角/半角60文字

タイプ 文字

2列表示設定  2列表示にする

PC版で使用可

携帯版で使用可

詳細設定

必須入力項目

	PC版	携帯版
<input checked="" type="radio"/> かな・漢字	IMEを自動でON	IMEを自動でON
<input type="radio"/> 英字	IMEを自動でOFF	半角英字入力
<input type="radio"/> 数字	IMEを自動でOFF	半角数字入力
<input type="radio"/> メールアドレス	IMEを自動でOFF	半角英字入力
<input type="radio"/> 設定無し		

使用可

デフォルト設定

前方一致     部分一致

半角・全角のスペースで区切った際には、

OR検索     AND検索     1つの条件として検索

新規登録    削除

追加する項目名を入力します

を付けるとPC版、携帯版それぞれで入力可能か不可かを設定できます

文字型や文章型項目を登録する場合IME設定が可能です  
IME・・・項目に入力する際のデフォルトの文字形式を設定するものです

を付けるとPC版、携帯版それぞれで検索項目として表示させます  
を外すと検索項目として検索不可となり非表示になります

「新規登録」をクリックします

# プレビュー表示

項目の設定が完了したらプレビューを表示して確認後設定完了します。

### 顧客項目の変更

変更 変更前に戻す 戻る 項目をドラッグアンドドロップしてください。

**プレビュー**

No.	項目名	識別名	タイプ	2列表示...	PC版編集	携帯版...	必須入力	参照	順序
1	顧客ランク				使用可			使用可	<input type="checkbox"/>
2	顧客タイプ							使用可	<input type="checkbox"/>
3	テスト		文字		使用可	使用可		使用可	<input type="checkbox"/>
4	顧客名	company_name	文字		使用可	使用可	必須	使用可	<input type="checkbox"/>
5	顧客名(かな/その他呼称)	company_kana	文字		使用可			使用可	<input type="checkbox"/>

プレビューをクリックします

### 顧客項目の変更

変更 変更前に戻す 戻る 項目をドラッグアンドドロップしてください。

**プレビュー**

「変更」をクリックすると設定が完了します

No.	項目名	識別名	タイプ	2列表示...	PC版編集	携帯版...	必須入力	参照	順序
1	顧客ランク				使用可			使用可	<input type="checkbox"/>
2	顧客タイプ		セレクト					使用可	<input type="checkbox"/>
3	テスト		文字		使用可	使用可		使用可	<input type="checkbox"/>
4	顧客名	company_name	文字		使用可	使用可	必須	使用可	<input type="checkbox"/>
5	顧客名(かな/その他呼称)	company_kana	文字		使用可			使用可	<input type="checkbox"/>
6	郵便番号	zipcode	文字		使用可	使用可		使用可	<input type="checkbox"/>
7	住所	address	文字		使用可	使用可		使用可	<input type="checkbox"/>
8	電話番号	tel_no	文字		使用可	使用可		使用可	<input type="checkbox"/>
9	電話番号2	tel_no_2	文字						<input type="checkbox"/>
10	FAX番号	fax_no	文字		使用可	使用可		使用可	<input type="checkbox"/>
11	URL	hp_url	文字		使用可			使用可	<input type="checkbox"/>

### 顧客

再読み込み 閉じる

新規登録

※必須項目です

顧客コード

顧客ランク

顧客タイプ

テスト

顧客名 ※  株式会社(前)

顧客名(かな/その他呼称)

〒  -

ハイフンなし

住所

都道府県市区町村以下住所  建物名

プレビューを確認してOKであれば画面を閉じます

## 案件シートへの項目作成

- ① タブ登録型項目の追加  
シート名：お客様の反応
- ② 日付型項目の追加  
項目名：日付  
2列表示
- ③ セレクト型項目の追加  
項目名：難易度  
2列表示  
活動シートへの反映項目設定
- ④ チェックボックス型項目の追加  
項目名：興味のある分野
- ⑤ 文章型項目  
項目名：感想  
活動シートへの反映項目設定



# 拡張シートとは

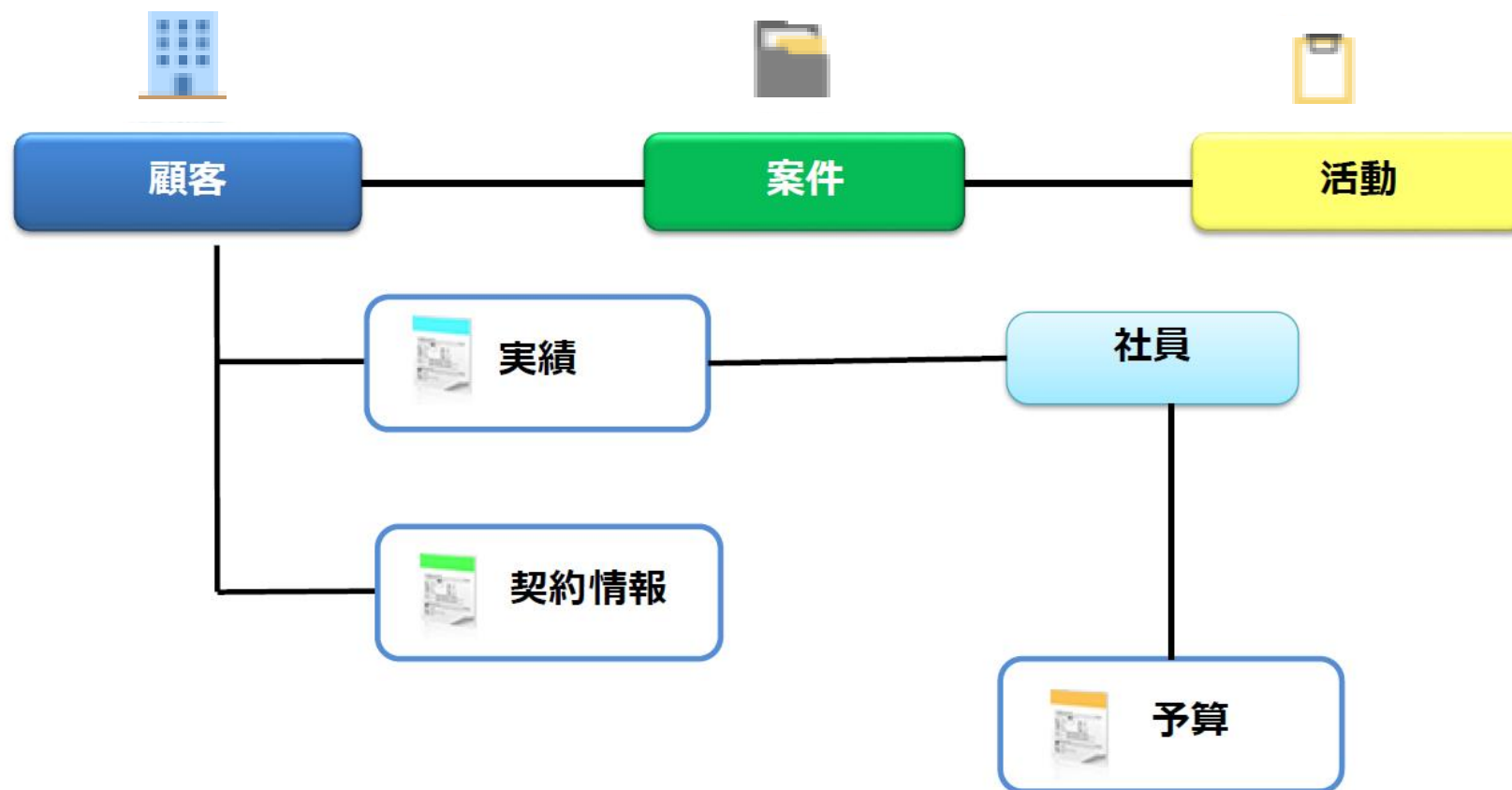
先ほどご紹介した基本シート類のほか、お客様にて自由に作成いただける拡張シートというものがあります。拡張シートは、eセールスマネージャー内の既存シート（基本シート、拡張シート）と紐づけて管理することも可能です。



拡張シートを利用すると、  
別管理しているEXCELの情報を一元化したり  
既存シートのみでは管理しづらい情報も  
整理して情報データベース化も可能です。

# 拡張シートの利用例

顧客ごとの実績金額の蓄積、契約情報の蓄積、社員ごとの予算金額の設定など、さまざまな用途にお使いいただけます。



# 拡張シートへの項目作成

まずは、下記を作成ください

- ① 実績シートの作成  
シート名：実績
- ② 日付型項目の追加  
項目名：実績日  
2列表示
- ③ 数値型項目の追加  
項目名：実績金額  
2列表示  
シートへのリンク

# 参考：紐付型項目について

紐付型項目を設定したイメージ

顧客シート

自社担当者  
主担当

詳細内容

更新情報

該当件数 4件 15件 表示

	ID	ライセンス名	数量
●	10001	スタンダードライセンス	5
○	10004	アナリティクスDesktop	...

顧客シートから拡張シートを参照、または、  
拡張シートから顧客シートを参照できます

拡張シート

契約情報1

契約情報1リスト 契約情報1検索

契約情報1詳細

スタンダードライセンス

ID	10001
単価	6,000
金額	180,000
契約開始日	2019-02-25
契約終了日	
登録日	2019-02-20 16:51
最終更新日	2019-02-21 09:57

顧客名

該当件数 1件 15件 表示

顧客コード	顧客名	契約情報	顧客名(かな/その他呼称)
10001	株式会社	スタンダードライセンス / アナリティクスDesktop p / スケジュールシェアライセンス / ナレッジ シェアライセンス	うみそらしょうじかぶしきがいしや

# 参考：紐付型項目の追加・設定の際の注意事項

## 「紐付形式」の設定について

顧客紐付型項目登録

項目名  [他言語を表示](#)  
最大文字数：全角/半角60文字

タイプ 顧客紐付

2列表示設定  2列表示にする  
 PC版で使用可  
 携帯版で使用可

編集 [詳細設定](#)  
 必須入力項目

参照  PC版で使用可  
 携帯版で使用可

紐付形式 ① 項目上に表示する顧客の数  
 単数  複数

表示対象項目 ① 選択した顧客の項目が実績シート上に表示されます。  
[変更](#)

顧客項目設定

項目名  [他言語を表示](#)  
最大文字数：全角/半角60文字

タイプ 実績シート紐付  
 PC版で使用可  
 携帯版で使用可

編集 [詳細設定](#)  
 必須入力項目

参照  使用可

紐付形式 ① 項目上に表示する実績シートの数  
 単数  複数

表示対象項目 ① 選択した実績シートの項目が顧客上に表示されます。  
[変更](#)

[新規登録](#) [削除](#)

### 紐付形式

① 項目上に表示する顧客の数

単数  複数

紐付先シートが [単数] か [複数] のいずれかを選択します。  
紐付先シートが [複数] の場合は、紐付先をタブ内に表示する設定が可能です。 [単数] の場合はタブ表示を設定できません。

# 参考：単数紐づけと複数紐づけの違い

## 顧客紐づけの場合

②紐付形式：**単数**



実績から見た顧客の数



11月3日売上実績  
商品A  
¥100,000

売上実績は  
1社の情報で良い



顧客



実績



顧客を見たときに  
過去の実績を見たい。  
実績は複数ある。

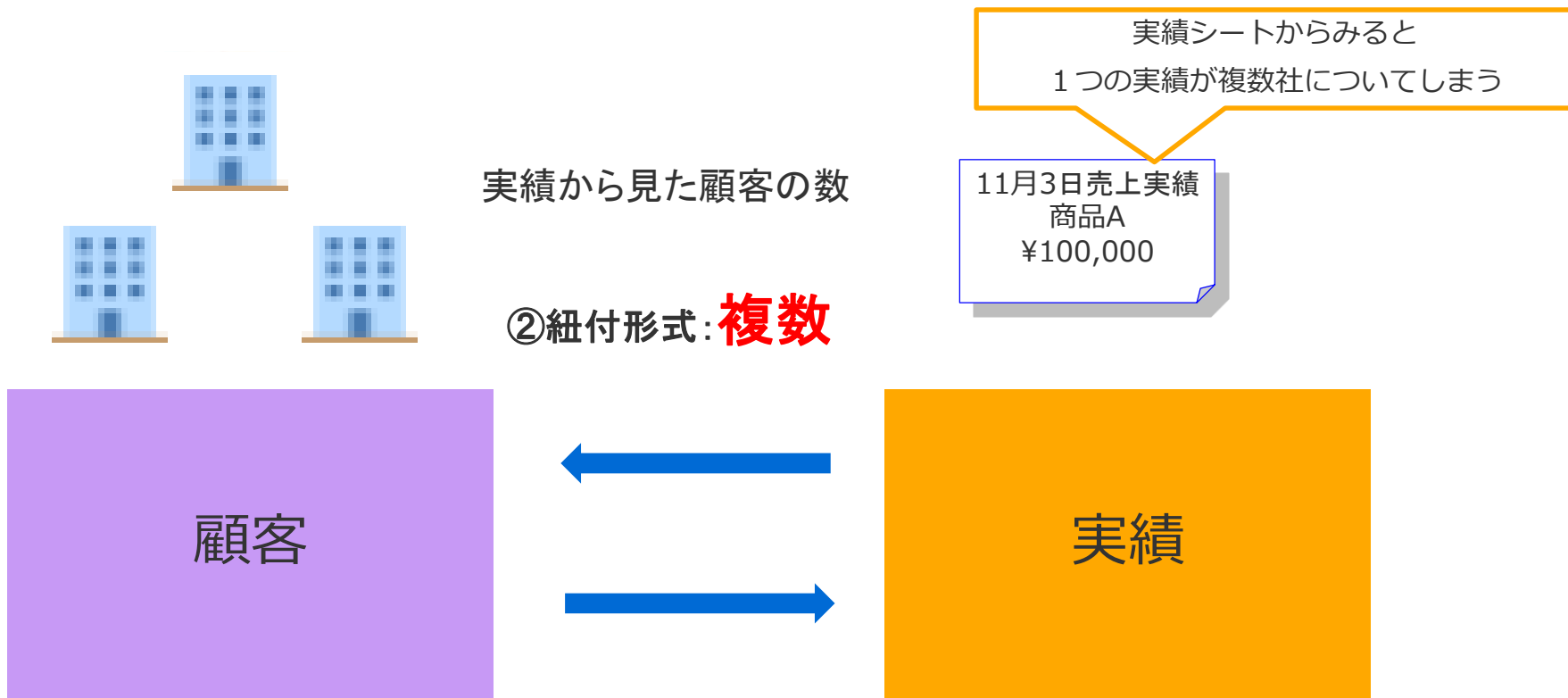


顧客から見た実績の数

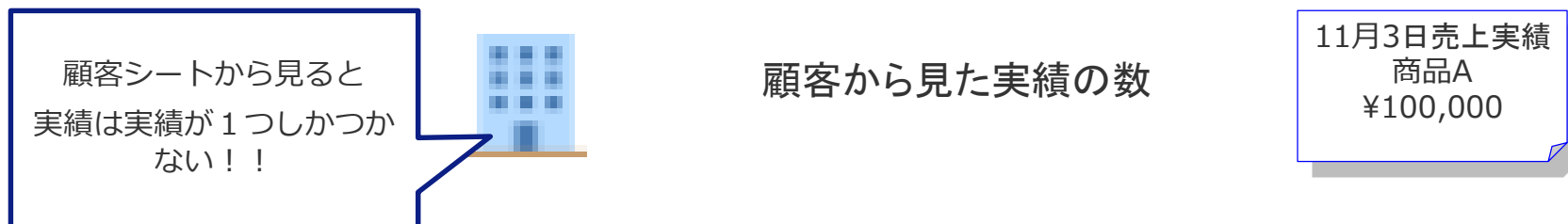
11月1日売上実績  
11月2日売上実績  
11月3日売上実績

⑤顧客項目設定：紐付形式：**複数**

# 参考：紐づけ方を単数複数逆にしてしまったらどうなるか



## ⑤顧客項目設定:紐付形式: **単数**



# 拡張シートへの紐付型項目作成

顧客紐付型項目登録

※紐付け先シート：顧客

①項目名：顧客名

②紐付形式：単数

③表示対象項目：顧客名

④顧客項目設定：項目名：実績情報

⑤顧客項目設定：紐付形式：複数

⑥顧客項目設定：表示対象項目：変更

⇒表示項目：ID

タブ表示：する

表示項目：ID、実績金額、実績日、登録日、登録者、最終更新日、最終更新者

⑥新規登録

※紐づけ項目は最後に作ってください



## 02 コンタクト先の設定

---

# コンタクト先とは

顧客、案件シートに名刺情報を表示し、最終面会日やその案件での立場、意欲などを管理することができます。

一定期間、会えていない方を赤字で表示。定期的なリレーションが行われているか否かを把握

自社サービスへの意欲を可視化。意欲が「後ろ向き/不明」で攻略すべき人を簡単に把握

接触/未接触が赤青で表示。会えていない役員や部門を簡単に把握

コンタクト先	有効接触日	名刺情報	立場	意欲	備考
社長・役員	2013-12-08	本社 山口英則 代表取締役社長	決裁者	後ろ向き	
		営業官掌の窓口執行役員	...	不明	来週お会いする予定
ユーザ部門	2014-06-12	本社 営業1部 谷口英徳 部長	PJメンバー	前向き	
	2013-12-15	本社 営業1部 岡山昇 課長	PJメンバー	前向き	
情報システム部門					
営業推進・企画部門	2014-06-12	真中和之 課長(窓口)	旗振り役	前向き	
代理店 (東京システム情報株式会社)	2014-06-12	岡本悠 課長(窓口)	...	前向き	

「行くべき部門」「会うべき人」「キーマンは？」  
「最後にいつ会ったのか？」が【人脈カルテ化】

# コンタクト先の設定

有効接触期限、コンタクト先の種別、立場、意欲などを自由に設定することができます。

セールスマネージャー  
Remix

管理者 ヘルプ

検索

### コンタクト先の設定

窓口有効接触期限設定

顧客有効接触期限  日以内

案件有効接触期限  日以内

設定完了

### コンタクト先マスタ設定

新規登録

No.	コンタクト先名	顧客登録	案件登録	業務タイプ	顧客有効接触期限	案件有効接触期限	変更	順序
1	役員	使用可	使用可	営業	180 日以内	180 日以内	変更	<input type="checkbox"/>
2	推進者	使用可	使用可	営業	90 日以内	90 日以内	変更	<input type="checkbox"/>
3	その他	使用可	使用可	営業	90 日以内	90 日以内	変更	<input type="checkbox"/>

### 立場マスタ設定

新規登録

No.	立場名	登録	顧客有効接触期限	案件有効接触期限	変更	順序
1	推進者	使用可	未設定	未設定	変更	<input type="checkbox"/>
2	決裁者	使用可	未設定	未設定	変更	<input type="checkbox"/>
3	担当者	使用可	30 日以内	30 日以内	変更	<input type="checkbox"/>

### 意欲マスタ設定

新規登録

No.	イメージ	意欲名	登録	変更	順番
1	↗	前向き	使用可	変更	<input type="checkbox"/>
2	→	中立	使用可	変更	<input type="checkbox"/>

有効接触期限を入力します

コンタクト先の設定時に選択できる、「立場」「意欲」を設定します

## 03 営業プロセスの設定

---

# 営業プロセスの設定とは

営業プロセスとは進捗状況が進んだり、選択する活動内容ごとに活動登録時に入力する項目を制御することができる機能です。

活動 新規登録

再読み込み 閉じる

1 異務タイプ、活動内容、進捗状況の選択肢を切り替えて、それぞれの入力画面を確認することができます。

※必須項目です

異務タイプ ※ 営業

顧客・案件名 ※

訪問日 ※ 20

活動時間 ※

当日面談者

名刺氏名 全ての階層の顧客を検索対象とする

名刺を検索する 一時取り込み名刺を検索する

上記以外の担当者を選択

案件コンタクト先 案件コンタクト先を編集

活動内容 ※ DM・資料送付

進捗状況 ※ 未フォロー

詳細内容

営業への共有事項

案件シナリオ

完了 完了予定日 マイルストーン名 担当社員 詳細検索

追加

進捗状況を切り替えると、活動報告登録画面に表示される項目が切替わります

活動 新規登録

再読み込み 閉じる

1 異務タイプ、活動内容、進捗状況の選択肢を切り替えて、それぞれの入力画面を確認することができます。

※必須項目です

異務タイプ ※ 営業

顧客・案件名 ※ --顧客選択-- 選択しない 選択肢に無い場合 検索

訪問日 ※ 2021-02-19

活動時間 ※

名刺氏名 全ての階層の顧客を検索対象とする

名刺を検索する 一時取り込み名刺を検索する

上記以外の担当者を選択

案件コンタクト先 案件コンタクト先を編集

活動内容 ※ DM・資料送付

進捗状況 ※ 内示

商品情報項目

商品名 詳細検索

受注（予定）日 納品（予定）日

受注（予定）金額 仕入（予定）金額

保守契約開始日 保守契約終了日

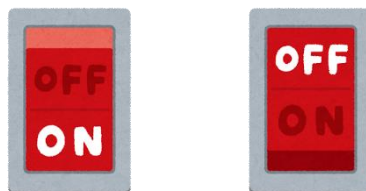
B（予算） e：聞いていない A（意思決定者） e：聞いていない

# コロナ渦によるテレワークへの移行

これまでのスケジュール運用・営業プロセス・活動内容だと使いづらいという場面も出てくると想定されます。現在の業務スタイルに適した内容に変えていきましょう！



上司の目が届かず  
サボってしまう？



仕事とそれ以外のメリ  
ハリが難しい



既存営業は何とかなる  
新規開拓は完全ストップ



遠隔マネジメントを  
やり切れるか？



仕事に追われる



生産性の低下

# 営業プロセスの検討

案件、活動の全般的な表示項目や表示条件を設定します。

「営業プロセスの設定」をクリックします

「営業プロセスの検討」をクリックします

No.	業務タイプ名	案件	活動	編集	コピー	順序
1	営業	設定	設定	使用可	コピー	<input type="checkbox"/>
2	定期訪問	設定	設定	使用可	コピー	<input type="checkbox"/>
3	コールセンター部門	設定	設定	使用可	コピー	<input type="checkbox"/>
4	アフター部門	設定	設定	使用可	コピー	<input type="checkbox"/>
5	新規営業	設定	設定	使用可	コピー	<input type="checkbox"/>

# 進捗状況・活動内容の設定

追加した進捗状況ごとに表示する活動項目名の設定を行います。  
各進捗状況毎に☑をつけていきます。

営業プロセスの検討    営業プロセスの検討    案件項目の変更    活動項目の変更    その他

業務タイプ設定

営業    設定完了    変更前に戻る    プレビュー

案件単位で進捗管理する     商品単位で進捗管理する

商品情報項目（商品を選択した際に表示する商品の詳細項目）についても表示の有無を設定することが可能です

各進捗ごとに表示させない場合は☑を外します  
例：ここでは商品情報項目の数量、金額、受注(予定)金額は進捗状況未フォローから初回訪問までは表示されず、アプローチ以降表示される設定となっています

進捗状況	追加	未フォロー	アポ設定中	初回訪問	案件化	内示	受注
9	←	☑	☑	☑	☑	☑	☑
10 受注(予定)日	←	☑	☑	☑	☑	☑	☑
11 受注(予定)金額	←	☑	☑	☑	☑	☑	☑
12 仕入(予定)金額	←	☑	☑	☑	☑	☑	☑
13 粗利(見込)金額	←	☑	☑	☑	☑	☑	☑
14 詳細内容	←	☑	☑	☑	☑	☑	☑
15 勝因	←	☑	☑	☑	☑	☑	☑
16 敗因	←	☑	☑	☑	☑	☑	☑
17 案件シナリオ	←	☑	☑	☑	☑	☑	☑
18 次回スケジュール	←	☑	☑	☑	☑	☑	☑

使用する項目に☑をつけます



# 活用支援サイトのご紹介

---

# 活用支援サイトのご紹介

eセールスマネージャーの操作説明/動画、活用事例等、業務に有効な情報を集めております。是非、チェックしてください！

The screenshot illustrates the process of accessing the utilization support site from the eSales Manager application. The main application window shows a sidebar menu on the left and a central content area with three panels: 'はじめの' (Getting Started), 'チュートリアル' (Tutorial), and '活用支援サイト' (Utilization Support Site). A red box highlights the '活用支援サイト' panel, which contains a question mark icon and the text '機能や活用方法に関する情報はこちら' (Information on functions and usage methods is here). A red arrow points from this panel to a separate window titled 'セールスマネージャー Remix CLOUD 活用支援サイト'. This window features a login form with fields for 'ユーザ名' (Username) and 'パスワード' (Password), and a 'ログイン' (Login) button. A red box highlights the 'ログイン' button, with a red arrow pointing to the '活用支援サイト' window. Below the login form, there is a search bar with the text 'キーワードから探す' (Search by keyword) and buttons for '検索' (Search) and '詳細検索' (Advanced Search). At the bottom, there is a section titled 'お知らせ' (Notice) with two entries: '2021/04/16 eセールスマネージャーR8.0.9.2で確認された不具合について' (About the issue confirmed in eSales Manager R8.0.9.2) and '2021/04/14 eセールスマネージャーRemix Revision 8.0.10.0をリリースしました' (We have released eSales Manager Remix Revision 8.0.10.0). A red box highlights the 'ログイン' button, and a red arrow points from it to the '活用支援サイト' window.

# コンテンツのご紹介

## eセールスマネージャーの機能一覧



PC

- ▶ スケジュールの登録
- ▶ タイムラインの参照
- ▶ 案件リスト
- ▶ ダッシュボード登録
- ▶ 名刺の参照
- ▶ 顧客の参照



スマートフォン

- ▶ スケジュールの詳細
- ▶ タイムラインの参照
- ▶ 案件リスト
- ▶ 周辺地図の表示
- ▶ 名刺画像の撮影 (名刺OCR)
- ▶ 顧客の参照



システム管理者

- ▶ シートの項目の追加/変更/削除
- ▶ 営業プロセスの検討
- ▶ 部署・社員のメンテナンス
- ▶ 通知・アラートのルール設定
- ▶ データのインポート
- ▶ 画面表示の雛形の設定

▶ 機能から探す

「機能から探す」からメニューごとの操作を確認できます

## その他



製品情報

- ▶ 製品に関するお知らせ
- ▶ 動作環境
- ▶ セキュリティ
- ▶ 各種約款
- ▶ アプリケーション
- ▶ リリースノート
- ▶ 修正情報
- ▶ 不具合情報



連携ソリューション

- ▶ マーケティングオートメーション
- ▶ Web会議ツール
- ▶ 社内コミュニケーション
- ▶ 企業データ
- ▶ 経費精算
- ▶ ワークフロー
- ▶ CTI
- ▶ スケジュール
- ▶ 名刺管理システム

操作方法

## 操作マニュアル

印刷する

## eセールスマネージャーの機能一覧



PC

- ▶ はじめに
- ▶ カレンダー
- ▶ 月間行動予実



スマートフォン

- ▶ はじめに
- ▶ カレンダー
- ▶ ToDo



システム管理者

- ▶ ホーム
- ▶ シートの一覧と拡張
- ▶ 自社の設定
- ▶ 顧客の設定
- ▶ 営業プロセスの設定
- ▶ アウトプットの設定
- ▶ その他機能の設定

<https://www.e-sales-success.jp/guide/remix/web/index.html>

で検索下さい！

 **SOFTBRAIN** Co.,Ltd.