

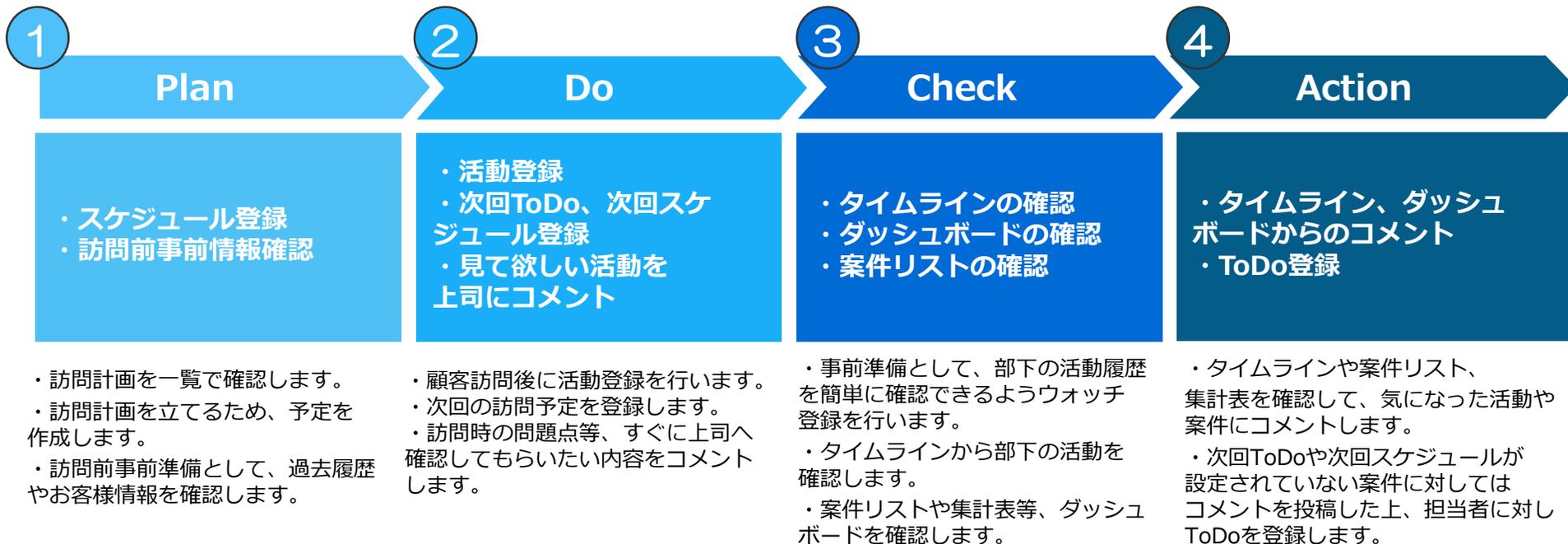


**カンタン時短！
eSMベンリ機能活用講座**

**日頃の不便を解消！便利機能 10選
講座時間：45分**

PDCAの考え方

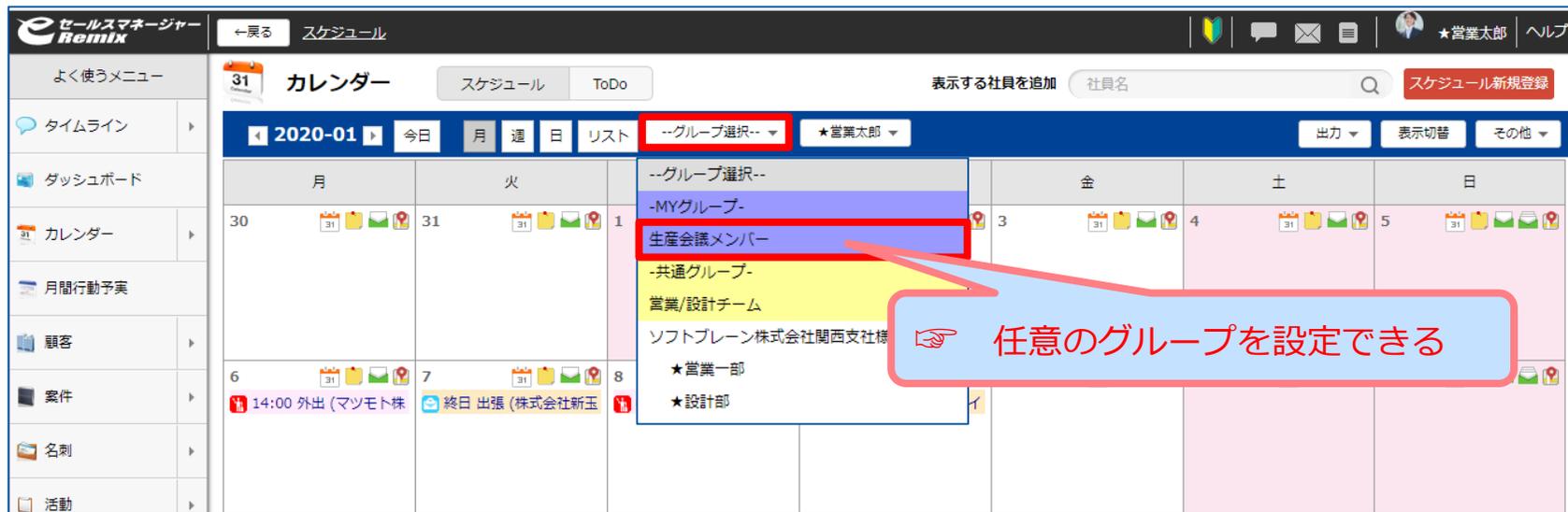
PDCAそれぞれのステップでベンリ機能をご紹介します。



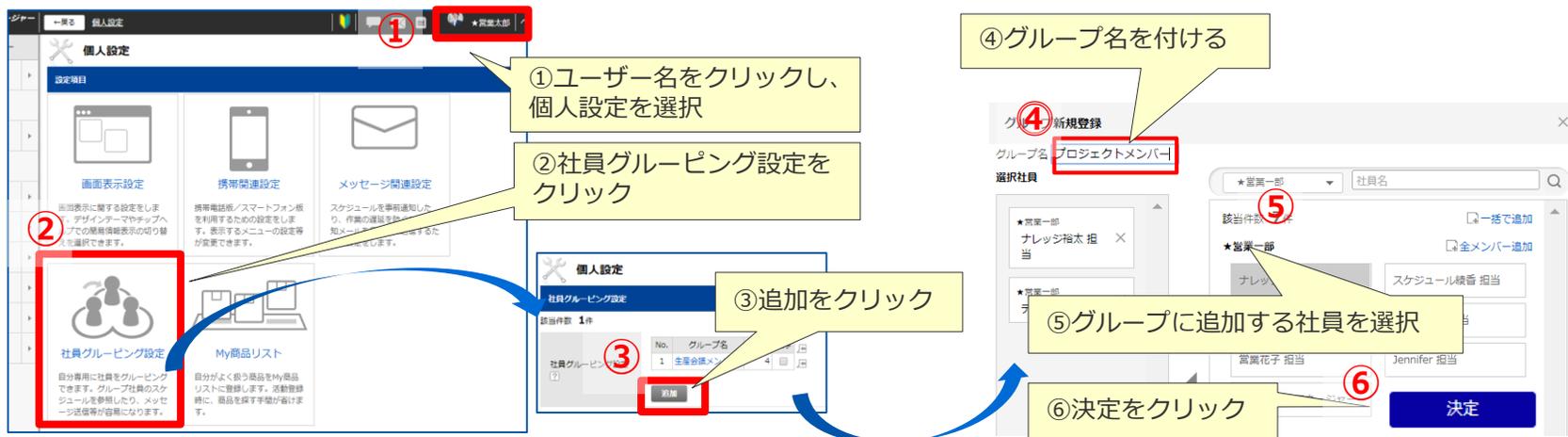
1) 任意のユーザーのスケジュールを確認



【課題】 部署が異なるユーザーのスケジュールを毎回検索するのが面倒



設定方法



2) スケジュール・活動登録時の顧客 ・ 案件の選択肢を変更



【課題】 毎回過去の顧客や案件が出てくるので、登録が手間になってしまう。

新規登録
※必須項目です
種別 外出 ▼
件名 ※ 外出
日時 ※ 2020-01-17 9 : 00
2020-01-17 10 : 00
顧客・案件名 --顧客選択-- --案件選択--
住所

案件
案件リスト 案件検索
案件リスト一覧
① お気に入りリスト、リスト表示順序は、ドラッグ&ドロップで変更することが可
お気に入りリスト 表示形式: ●アイコン形式 ●表形式
更新 更新 更新 更新
★営業一部 ★営業大部
Myリスト 契約完了リスト 担当大型案件リスト 見積
更新 更新 更新 更新

好きな案件リストを指定可能

案件よりリストを表示

該当のリストの更新をクリック

案件の選択肢として使用するを選択
※選択中のリストには
が表示されます。

リスト名変更
更新条件
権限設定
案件の選択肢として使用する
削除

3) 日報・活動登録の表示方法を変更する

【課題】 日報・活動内容をドリルダウンせず確認したい。必要な項目・不要な項目を精査したい。

活動 最近の活動 活動検索

★株式会社スマイル ★○○○新規導入 業務タイプ: 全て

案件詳細 活動登録 CSV出力 一覧表示項目を変更

該当件数 42件 15件 表示 表示形式: ● 文章形式 ○ 表形式

関連案件の活動履歴を表示 活動履歴のみ表示

投稿する

2020-01-21 (火) (16:00~17:00) (★株式会社スマイル / ★○○○新規導入) 詳細 編集

削除

★営業太郎

初回訪問 アプローチ 案件化 提案済み 内示 受注 受注後フォロー

納品 失注 中断

当日面談者: 海老原 雅也 執行役員 本部長、(*)中村 太郎 部長

文章形式での表示

活動コード: 12192 業務タイプ: 商談
次回ToDo: 2019-04-26 受注(予定)日
粗利(見込)金額: 829,440円 状態: 未
仕入(予定)金額: 829,440円

✓ みたよ!

コメントする

2020-01-09 (木) (10:00~12:00) (★株式会社スマイル / ★○○○新規導入) 詳細 編集

削除

★営業太郎

初回訪問 アプローチ 案件化 提案済み 内示 受注 受注後フォロー

納品 失注 中断

表示形式: ○ 文章形式 ● 表形式

表形式での表示

顧客名	案件名	訪問日	業務タイプ	報告者	当日面談者	進捗状況	活動内容
★株式会社スマイル	★○○○新規導入	2020-01-21 (火)	商談	★営業太郎	海老原 雅也 執行役員 本部長 (*)中村 太郎 部長	内示	プレゼンテーション
★株式会社スマイル	★○○○新規導入	2020-01-09 (木)		★営業太郎		内示	価格・条件交渉
★株式会社スマイル	★○○○新規導入	2019-12-19 (木)		★営業太郎		提案済み	価格・条件交渉
★株式会社スマイル	★○○○新規導入	2019-12-19 (木)		★営業太郎		提案済み	価格・条件交渉
★株式会社スマイル	★○○○新規導入	2019-11-20 (水)	商談	★営業太郎			
★株式会社スマイル	★○○○新規導入	2019-11-08 (金)	商談	★営業太郎			

詳細内容	次回T
アフターフォローが決め手となり受注に繋が... 詳細	2019-04-26

詳細
編集
削除

詳細にカーソルを合わせることで内容の確認が可能

アフターフォローが決め手となり受注に繋がった。昨年のスマイル社での実績も大きく影響したよう。今回導入が成功すれば、技術部門にも展開する予定とのこと。重点的にアフターフォローを行う。

3) 日報・活動登録の表示方法を変更する



【課題】 日報・活動内容をドリルダウンせず確認したい。必要な項目・不要な項目を精査したい。

活動

最近の活動 活動検索

★株式会社スマイル

★○○○新規導入 業務タイプ: 全て

該当件数 42件 15件 表示 表示形式: ● 文章形式 ● 表形式

登録 CSV出力 **一覧表示項目を変更**

文章形式と表形式それぞれ別に設定できます。

投稿する

一覧表示項目を変更

標準項目の表示順は変更できません。

表示する項目を、項目一覧から一括で追加アイコンをクリックして下さい。

表示項目	項目一覧
訪問日	案件 一括で追加
当日面談者	活動 一括で追加
自社担当者	活動商品情報項目 一括で追加
商品名	商品 一括で追加

👉 必要な項目・不要な項目を選択可能

戻る

設定完了

日報・週報一覧 日報・週報申請詳細

日報 日報一覧 週報一覧 一時保存 提出

★営業太郎 「日報」新規申請 < 2020-06-08 > (未提出) 重要のみ 活動登録 転送先設定 **一覧表示項目を変更**

日報報告

外動予定 2件 内動予定 1件 活動報告 0件 (重要 0件)

★株式

該当件数 42件 15件 表示 表示形式: ● 文章形式 ● 表形式

訪問日	業務タイプ	報告者	当日面談者	進捗状況	活動内容	詳細内容	次回ToDo	次回スケジュール	活動時間(分)
2020-01-21 (火)	商談	★営業太郎	海老原 雅也 執行役員 本部長 (*中村 太郎 部長)	内示	プレゼンテーション	アフターフォローが決め手となり受注に繋が...詳細	2019-04-26	📅 2020-02-13 外出(★営業太郎)	60
2020-01-09 (木)	商談	★営業太郎		内示	価格・条件交渉				120
2019-12-19 (木)	商談	★営業太郎		提案済み	価格・条件交渉				60

4) タイムラインの情報を精査

【課題】 タイムラインの情報が多し。必要な情報が出てこない。

タイムライン

タイムライン

グループ一覧

ウォッチ対象

タイムライン

投稿を探す

設定

フィルター

設定を保持する

すべて選択

活動報告

投稿

顧客

名刺

案件

スケジュール

コラボレーション

ToDo

タスク通知

ワークフロー通知

掲示板通知

ルールエンジン通知(案件)

ルールエンジン通知(活動)

表示順

タイムライン表示対象を絞り込めます

重要なものはスターを付けて後で確認可能

スター付きのタイムライン

★営業一部
担当
えいぎょうた
★営業太郎

2020-01-28(火) 14:55 - 15:50の活動(PSR証券株式会社/商品名_導)

活動内容: 電話・メール(60分)
進捗状況: 失注
業務タイプ: 商談
状態: 未提出
... 続きを読む
✔みたよ!

コメントする

2020-01-28(火) 14:30 - 15:30の活動(PSR証券株式会社/商品名_導)

活動内容: 電話・メール(60分)
進捗状況: 初回訪問
業務タイプ: 商談
受注(予定)日: 2019-03-08
... 続きを読む
✔みたよ!

★営業太郎
宛先: 営業花子 さん, ★上司
承知しました!

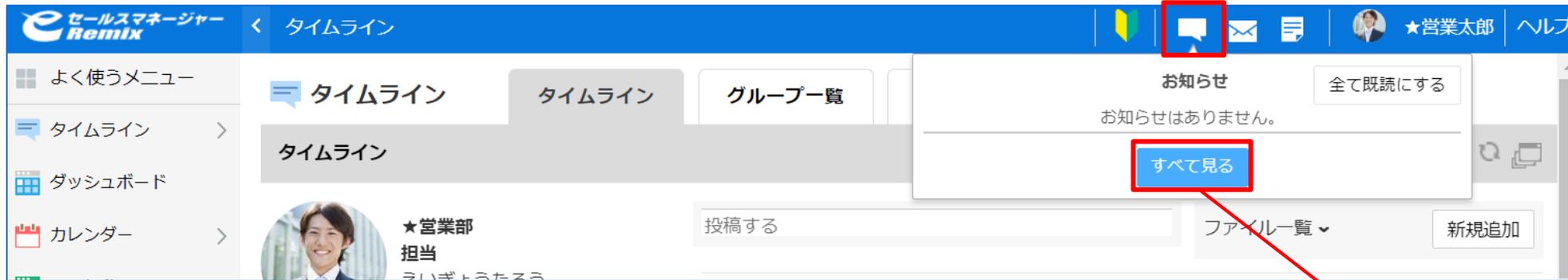
コメントする

★営業太郎
15:53:53

2020-01-28(火) 14:50 - 15:50の活動(PSR証券株式会社/商品名_導)が報告されました。
活動内容: 電話・メール(60分)
進捗状況: 提案済み
業務タイプ: 商談
... 続きを読む
✔みたよ!

5) お知らせ通知対象を精査

【課題】 プッシュ通知が鳴り止まない。お知らせ通知が多すぎて重要な情報が埋もれてしまう。



👉 お知らせ通知の対象を絞り込めます

お知らせ

お知らせ 全て既読にする 設定

お知らせ対象設定

- 投稿・コメントの宛先に指定された場合
- 自分の投稿に対して「みたよ！」された場合
- 自分の投稿に対してコメントされた場合
- 自分がコメントした投稿に、追加でコメントがあった場合
- 自分のタスクが通知された場合
- 自分が参加者に設定されたスケジュールが登録・更新された場合
- 自分が担当者に設定されたマイルストーン・ToDoが登録・更新された投稿があった場合
- ワークフローの申請・承認・却下・差し戻しがあった場合
- ルールエンジンによる通知があった場合
- シミュレーション/インポート完了による投稿があった場合

6) リストを起点にタイムラインを活用

【課題】タイムラインには情報がたくさん。該当のリストの顧客（案件・名刺…）に絞ってタイムラインを見たい。

タイムライン | タイムライン | グループ一覧 | ウォッチ対象

タイムライン | 投稿

★営業部 担当 えいぎょうたろう ★営業太郎

社内のタイムライン

グループ

- 参加中
- その他グループを探す

お気に入りリストを選ぶ

- 社員
- 部署
- 顧客
- 名刺
- 案件
 - 見積提出後1週間放置リスト
 - 1000万円以上案件リスト (★上司三郎)

投稿する

★営業太郎

2020-08-21(金)の活動(マクロマイクロ株式会)

活動内容: ヒアリング(0分)
進捗状況: 提案済み
業務タイプ: 商談
状態: 未提出
続きを読む

みたよ!

コメントする

★営業太郎

2020-08-21(金)の活動(株式会社江戸ドーム/商)

活動内容: ヒアリング(0分)
進捗状況: 提案済み
業務タイプ: 商談
状態: 未提出

★営業太郎

2020-08-21(金) 18:10 - 19:10の活動(株式会)

活動内容: ヒアリング(60分)
進捗状況: 提案済み
業務タイプ: 商談
状態: 未提出

案件 | 案件リスト | 案件検索

案件リスト一覧

お気に入りリスト、リ

お気に入りリスト 表示形式: アイコン形式 表形式

2020-09-22 18:21 見積提出後1週間放...

2020-05-20 15:19 1000万円以上案件...

★上司三郎

ドラッグ&ドロップでお気に入り追加可能です。

タイムラインの情報を該当のリストの案件（顧客・名刺）に絞れる

7) チーム内で同じリストを共有

【課題】 会議で使用する案件リストを全員で統一にしたい

The screenshot shows a web application interface for managing case lists. At the top, there are tabs for '案件' (Cases), '案件リスト' (Case Lists), and '案件検索' (Case Search). Below the tabs, there are several case list items, each represented by a folder icon with a count and a title. The interface includes a search bar, a '案件新規登録' (Register New Case) button, and a 'お気に入りリスト' (Favorite Lists) section. The 'お気に入りリスト' section shows a list of favorite lists with their respective owners and dates. A red box highlights the 'お気に入りリスト' section, and a yellow box highlights the 'Myリスト' (My Lists) section. A red arrow points from the 'お気に入りリスト' section to the 'Myリスト' section, indicating the process of adding a list to favorites. A red box highlights the 'お気に入りリスト' section, and a yellow box highlights the 'Myリスト' section. A red arrow points from the 'お気に入りリスト' section to the 'Myリスト' section, indicating the process of adding a list to favorites.

案件リスト一覧

案件 案件リスト 案件検索 案件新規登録

お気に入りリスト、リスト表示順序は、ドラッグ&ドロップで変更する

お気に入りリスト 表示形式: アイコン形式 表形式

2020-09-22 18:21 見積提出後1週間放... 更新

2020-05-20 15:19 1000万円以上案件... ★上司三郎 更新

リストの所有者に設定

★営業部 ★上司三郎

Myリスト 旧常用リスト 1000万円以上案件... 放置案件リスト クレーム案件リスト

編集 編集 更新 編集 更新 編集

他のユーザーが作成したリストをお気に入り登録・確認することが可能

ドラッグ&ドロップでお気に入り追加可能です。

8) 案件リストの表示パターンを登録

【課題】 案件リストによって確認したい項目が異なる

「一覧表示項目を変更」をクリックします。

一覧表に表示させたい項目をクリックするとグレーに塗りつぶされます。設定完了を選択すると一覧表へ反映完了です。

戻る 設定完了

主担当者	顧客ランク	顧客	案件名	マイルストーン...	次回スケジュール	進捗状況	最新活動内容	受注(予定)日	金額
ユーザーNo.15	B	株式会社虎辺電...	〇〇〇〇新規導入			内示	DM・資料送付	2018-01-06	7,996,000円
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇新規導入						
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇新規導入						
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇新規導入						
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇新規導入						
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇新規導入						
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇リプレース						
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇リプレース						
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇リプレース						
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇リプレース						
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇リプレース						
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇リプレース						
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇リプレース						
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇リプレース						
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇リプレース						
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇リプレース						
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	〇〇〇新規導入						

8) 案件リストの表示パターンを登録



案件
案件リスト
案件検索
案件新規登録

研修
ユーザーNo.15
担当リスト 2020-04-22
簡易編集モード
リスト操作
出力
その他
一覧表示項目を変更

該当件数 26件
15件
表示
表示パターン 標準設定 編集 新規作成

主担当者	顧客ランク	顧客
ユーザーNo.15	B	株式会社虎辺
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社

新規表示パターン登録

現在の設定を表示パターンとして登録します。
※残り9件登録できます。

(日本語)

他言語を表示

登録

歩状況	最新活動内容	受注 (予定) 日	受注 (予定) 金額
	DM・資料送付	2018-01-06	
		2018-05-30	
		2020-07-03	
訪問		2016-11-30	1,427,040円
		2020-10-30	8,980,000円
訪問	DM・資料送付	2015-11-30	1,427,040円
訪問		2016-12-31	885,600円
訪問	電話・メール	2016-11-30	1,180,800円
		2015-12-31	885,600円
		2015-11-30	1,180,800円
		2020-02-07	4,040,000円
		2020-10-02	4,750,000円
		2020-02-06	5,890,000円
		2020-12-29	7,670,000円

案件
案件リスト
案件検索
案件新規登録

研修
ユーザーNo.15
担当リスト 2020-04-22
簡易編集モード
リスト操作
出力
その他
一覧表示項目を変更

該当件数 26件
15件
表示
表示パターン 受注案件 標準設定 編集 新規作成 削除

主担当者	顧客ランク	顧客	案件名
ユーザーNo.15	B	株式会社虎辺電...	○○○○新規
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	○○○新規
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	○○○新規
ユーザーNo.15	D	凸通株式会社	○○○新規

表示パターン
受注案件

標準設定
受注案件

受注 (予定) 日	受注 (予定) 金額
2018-01-06	7,996,000円
2018-05-30	1,346,250円
2020-07-03	5,460,000円
2016-11-30	1,427,040円
合計 80,889,...	

表示パターン名を入力して、登録をクリックします。

新規作成をクリックします。

全9パターン登録可能です。表示パターンの切り替えはプルダウンより行います。一度表示パターンを切り替えると画面遷移しても次回以降同じ表示パターンが適用されます。

9) 関連案件登録



【課題】 複数の異なる案件の活動履歴を一気に見たい！

←戻る スケジュール > 案件詳細 > 活動履歴 > 案件詳細 > 活動履歴

活動 最近の活動 活動検索

海空商事株式会社 2018年度_IT●●展示会 業務タイプ: 全て

該当件数 2件 15件 表示 表示形式: ● 文章形式 ○ 表形式 進捗状況のみ表示 関連案件の活動履歴を表示 活動履歴のみ表示

案件への投稿: 投稿する

Case A (Red Box): 2018-07-10 (火) (20:00~21:00) (海空商事株式会社 / デモ環境作成) 詳細 編集 削除
営業 花子 案件化 提案 内示 中断
60分の環境構築。
詳細内容: 展示会当日に使用するデモ環境を構築
デモ環境:eセールスマネージャー Xy環境
活動コード: 11331 業務タイプ: 開発 主担当者: 営業 太郎 自社担当者: 営業 太郎 継続/終了: 継続中
みたよ! コメントする

Case B: 2018-07-10 (火) (18:50~19:50) (海空商事株式会社 / 2018年度_IT●●展示会) 詳細
営業 太郎 アプローチ 案件化 提案 内示 受注 納品 中断 失注
当日面談者: 海空 光雲 代表取締役
60分の電話。
詳細内容: 海空 光雲様へ次回訪問日のご相談を実施。
合わせて展示会の開催について連絡を行った。
訪問予定日: 7/20 11:00-12:00
活動コード: 11330 業務タイプ: 営業 次回スケジュール: 2018-07-20 外出(営業 太郎) 自社担当者: 営業 太郎 継続/終了: 継続中
みたよ! コメントする

👉 複数の案件の履歴を一気に確認

案件Aの活動履歴

案件Bの活動履歴

9) 関連案件登録

案件 案件リスト 案件検索

案件詳細

海空商事株式会社
2018年度_IT●●展示会

☆ウォッチする 投稿する

案件情報 スケジュール 1 ToDo

スケジュール登録
ToDo登録
掲示板へ
新規メッセージ作成
売上登録
案件コピー
関連案件登録

アプローチ 案件化 提案 内示 受注 納品 中断 失注 --

案件コード 10382

案件 案件リスト 案件検索

案件検索結果

案件コード: 10420

該当件数 顧客シート 1件 案件シート 1件 総数 1件 50件 表示

顧客名	顧客コード	選定	案件名	案件コード	一口役職	一口氏名	電話番号	主担当者	自社担当者	商品進捗状況
海空商事株式会社	10001	選定	デモ環境作成	10420			00-1234-1111	営業 太郎	営業 太郎	案件化

案件 案件リスト 案件検索

案件詳細

海空商事株式会社
2018年度_IT●●展示会

☆ウォッチする 投稿する

案件情報 スケジュール 1 ToDo 1 関連案件

該当件数 2件 15件 表示

	顧客名	案件名	登録日	解除	順序
1	海空商事株式会社	2018年度_IT●●展示会	2018-07-10 12:05	解除	
2	海空商事株式会社	デモ環境作成	2018-07-10 20:57	解除	

👉 紐づいている案件は関連案件より確認可能

10) 案件に関して一部の人にだけメッセージ



【課題】 案件に関して一部の人にだけ連絡したい。タイムラインだと全て公開になってしまう…

The screenshot shows a CRM interface for a case titled '小江戸銀行株式会社 ○○○新規導入'. The top navigation bar includes '案件', '案件リスト', '案件検索', '閉じる', '削除', and '登録情報の変更'. A dropdown menu is open, showing options like 'スケジュール登録', 'ToDo登録', and '新規メッセージ作成' (highlighted with a red box). A red arrow points from this menu item to the '宛先選択' (recipient selection) section of the '新規メッセージ作成' (New Message Creation) form. This form has fields for 'To', 'Cc', and 'Bcc', with '★上司三郎' selected in the 'To' field. A yellow callout bubble says '案件が紐づきます。To Cc Bccの指定ができます。' (The case is linked. You can specify To, Cc, and Bcc). To the right, the 'メッセージ詳細' (Message Details) view shows the message content with a red callout bubble saying '案件を紐付けてメッセージ送信可能' (Possible to send messages linked to the case). At the bottom, the '受信メッセージ' (Received Messages) view shows a 'すべて見る' (View All) button (highlighted with a red box) and a yellow callout bubble saying '案件を紐づけないメッセージはこちらから送信可能！' (Possible to send messages not linked to the case from here!).

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 shows the eSales Manager interface with the '活用支援サイト' (Support Site) menu item highlighted in red. A red arrow points from the menu item to the support site URL and search box below.

<https://www.e-sales-support.jp/app/home/p/1>

eセールス サポート で検索下さい！

満足率90%以上！PC持参不要！
無料 / 実操作ができるユーザー研修
研修のスケジュールはこちら ▶

動画コンテンツのご紹介

操作方法

よくある質問

導入の流れ

動画で学ぶ

活用ガイド

製品情報

サービスサイト

eセールスマネージャー RemixCLOUD 活用支援サイトへようこそ

満足率90%以上！PC持参不要！

実操作ができる
ユーザー研修

無料！

研修のスケジュールはこちら >>

基本操作

部署/社員登録 Remix

部署/社員登録

部署/社員登録

eセールスマネージャーRemixを導入する組織の部署/社員マスタを設定します。

データインポート Remix

データインポート

データインポート

システム設定から各データのインポート機能が利用できます。
ヘッダーの項目名を合わせ、マッチングキーを選択することで、CSVから一括でデータを取り込むことができます。

標準シートの項目設定 remix

標準シートの項目設定

標準シートの項目設定

eセールスマネージャーRemix上で利用する顧客・案件・活動・名刺等の情報で、管理したい項目をシステム管理者メニューで簡単に追加/変更することができます。

要なお知らせ [一覧を見る >](#)

19/02/01

多商材短期サイクル型の設定

多商材短期サイクル型 案...

案...の拡張
(多商材短期サイクル型)

商材別の案件項目切り替え...

商材別の案件項目切り替え
(多商材短期サイクル型)

活動項目の拡張 (多商材短...

活動項目の拡張
(多商材短期サイクル型)

「動画で学ぶ」から
操作動画が確認できます

カンタン時短！
eSMベンリ機能活用講座



ご清聴ありがとうございました。

アンケート回答にご協力をお願いいたします。

退出ボタンを押すとご意見ご感想をご記入いただけます。

今後の参考とさせていただきますので、ご記入いただけると幸いです。
