



ユーザマニュアル ～案件シナリオ編～

アジェンダ

- 01 案件シナリオ機能とは
- 02 マイルストーンの登録
- 03 マイルストーンのテンプレート設定
- 04 マイルストーンの複数人管理と進捗の自動共有
- 05 期限切れの近いマイルストーンのタイムライン通知

01 案件シナリオ機能とは

案件シナリオ機能とは

案件を推奨するためのマイルストーンと推進状況を可視化！
メンバー全員と推進状況の共有が出来るのでマネジメント時間短縮と連携スピードUP！

案件シナリオ	Point1	Point2	Point3
	マイルストーン ?	担当社員	警告日
	2017-09-22 受注 (予定) 日	営業二郎, ★営業太郎, 上司次郎 ...他1名	3日前
	2017-09-14 提案書レビュー	営業二郎, ★営業太郎, 営業花子	3日前
	2017-09-05 デモリハーサル	営業二郎, ★営業太郎, 上司次郎 ...他1名	3日前
	2017-08-22 提案書レビュー	★営業太郎, 営業花子	3日前

Point1

マイルストーンと完了予定日を可視化
推進状況は旗の色で判断が可能（緑：期限内、赤：期限超過）

Point2

推進状況はリアルタイムにメンバーに共有され推進スピードUP

Point3

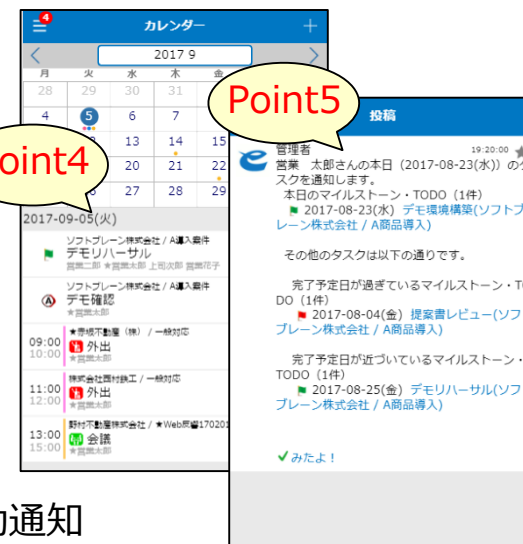
関連メンバーへの事前アラートで対応遅延、漏れを撲滅

Point4

マイルストーンはカレンダーからも確認・変更可能

Point5

その日のスケジュールや、締切間近・期限切れのタスク一覧が自動通知



- ▶ 属人的だった**案件の状況を可視化**し、マネジメント強化
- ▶ マイルストーンは**スケジュールにも登録**されるので抜け漏れなし
- ▶ **モバイル対応**なので外出先からも確認や更新が可能

案件シナリオ機能とは

【新機能拡充の背景】

近年、営業活動の推進においては複数の部門が連携するチームセリングの重要性が高まっていますが、従来のCRM/SFAの「ToDo管理」は、案件のゴール（受注）までのマイルストーンの共有や進捗管理の機能としては不十分でした。

今回追加した案件シナリオ機能では、ゴールから逆算して計画を立てることが容易にできる上、その情報はマイルストーンとして関係者のスケジュール上にリアルタイムに反映、共有されるため、受注までのリードタイムを短縮、案件の延伸を防止することが可能です。

さらに、計画(段取り)をテンプレート化することで、仕事の進め方そのものが標準化することができ、営業部門全体のスキルやノウハウの底上げにもつなげることができます。

本機能は、PCはもちろんスマートフォン・タブレット端末でも直感的に操作できるよう、ユーザーインターフェースや視認性に工夫を凝らしており、オフィスの内外において業務の効率化を実現します。

また、業務のPDCAサイクル最適化が求められるのは営業部門だけではありません。本機能はあらゆる職種のプロジェクトの見える化・管理にも活用でき、組織・企業の生産性の最大化に貢献する役割を果たします。

案件シナリオ機能とは

【案件シナリオ機能で追加された機能】

- ・マイルストーンの一括登録

受注（予定）日から逆算し、案件攻略するために必要なタスクを案件シナリオに一括登録・編集できます。

- ・マイルストーンのテンプレート設定

テンプレートを選択することで、商談に対してやるべきことが標準化されます。テンプレートは自由に編集することができます。

- ・マイルストーンの複数人管理と進捗の自動共有

マイルストーン完了後、日々の営業活動登録及びカレンダーから案件シナリオを更新できます。更新状況は、連動しているカレンダーや案件リストからも確認することができます。

- ・期限切れの近いマイルストーンのタイムライン（社内SNS）通知

期限切れや期限の近いマイルストーンはマネージャーやプロジェクトメンバーなどの関係者のタイムライン（社内SNS）に自動で表示されます。

02 マイルストーンの登録

案件登録画面からの登録

案件登録画面からのマイルストーン登録

受注（予定）日から逆算し、案件攻略するために必要なタスクを案件シナリオに一括登録・編集できます。

1. サイドメニューの「案件」から「登録」を選択します。

2. 登録画面の「登録」ボタンをクリックします。

3. 登録画面で案件登録を行います。

以下で、案件登録画面、詳細画面、変更画面、活動登録画面、変更画面で、案件シナリオの登録が行えます。

- ・案件登録画面、詳細画面、変更画面
- ・活動登録画面、変更画面

案件登録画面より、案件シナリオを登録できます

完了	完了予定日	マイルストーン名	担当社員
追加			★営業太郎 担当社員

案件登録画面からのマイルストーン登録

受注（予定）日から逆算し、案件攻略するために必要なタスクを案件シナリオに一括登録・編集できます。

The screenshot shows the '案件登録' (Case Registration) screen. At the top, there are tabs for '案件' (Cases), '案件リスト' (Case List), and '案件検索' (Case Search). A '登録' (Register) button is highlighted with a red box and the number 5. Below the tabs, there's a '新規登録' (New Registration) section with a note '※必須項目です' (※Required items). The main form has fields for '顧客名' (Customer Name), '案件コード' (Case Code), '顧客コード' (Customer Code), 'ランク' (Rank), '案件名' (Case Name), 'BS仮登録' (BS Tentative Registration), and '詳細内容' (Detailed Content). A '顧客選択' (Customer Selection) button is next to the '顧客名' field. On the right, a '詳細検索' (Detailed Search) modal is open, showing a list of staff members. The '★営業部' (Sales Department) is selected, and '★営業太郎 担当' (★Sales Taro, In Charge) is highlighted with a red box and the number 2. Below the modal, a '決定' (Decision) button is highlighted with a red box and the number 3. At the bottom, the '案件シナリオ' (Case Scenario) table is shown. The '追加' (Add) button is highlighted with a red box and the number 4. A yellow callout box points to the '担当社員' (In Charge Staff) column, stating '担当社員は「詳細検索」より追加することができます' (In Charge Staff can be added from 'Detailed Search'). The table has columns for '完了' (Completed), '完了予定日' (Completion Expected Date), and '見積書作成' (Estimate Creation). The first row shows '完了' (Completed), '2020-02-26', and '見積書作成' (Estimate Creation). The second row shows '★営業太郎 担当社員' (★Sales Taro, In Charge Staff) and '一括削除 詳細検索' (Batch Delete Detailed Search). The '詳細検索' button is highlighted with a red box and the number 1.

案件登録画面

案件リスト 案件検索

新規登録

※必須項目です

顧客名 ※ 顧客選択

案件コード

顧客コード

ランク 選択しない ▾

案件名 ※

BS仮登録 ☐ 仮登録

新規/リピート

詳細内容

案件シナリオ

完了 完了予定日

追加

★営業太郎 担当社員

★営業太郎 担当社員

一括削除 詳細検索

一括削除 詳細検索

★営業部

★営業太郎 担当

★営業部

営業六郎 担当

営業次郎 担当

営業次郎 担当

★上司三郎 マネージャー

営業五郎 担当

★営業太郎 担当

営業花子 インサイド

決定

担当社員は「詳細検索」より追加することができます

追加したい社員を選択し、「決定」をクリックします

案件登録画面からのマイルストーン登録～SP版～

受注（予定）日から逆算し、案件攻略するために必要なタスクを案件シナリオに一括登録・編集できます。



以下の画面で、案件シナリオの登録が行えます。

- ・ 案件登録画面.詳細画面.変更画面
- ・ 活動登録画面.変更画面
- ・ カレンダー画面（登録済のもののみ）

案件詳細画面からの登録

案件詳細画面からのマイルストーン登録

受注（予定）日から逆算し、案件攻略するために必要なタスクを案件シナリオに一括登録・編集できます。

案件詳細画面より、「登録情報の変更」をクリックして、案件シナリオを登録します

1

2

3

以下の画面で、案件シナリオの更新が行えます

- ・案件詳細画面.登録画面.変更画面
- ・活動登録画面.変更画面
- ・カレンダー画面（登録済のもののみ）

完了	完了予定日	マイルストーン名	担当社員	一括削除	詳細検索
追加			★営業太郎 ⊗ 担当社員		
未完了	2020-02-25	資料送付	★営業太郎 ⊗ 担当社員		

受注（予定）日から逆算し、案件攻略するために必要なタスクを案件シナリオに一括登録・編集できます。

© 2020 SOFTBRAIN Co.,Ltd. 14

案件詳細画面からのマイルストーン登録～SP版～

受注（予定）日から逆算し、案件攻略するために必要なタスクを案件シナリオに一括登録・編集できます。



以下の画面で、案件シナリオの更新が行えます。

- ・案件詳細画面.登録画面.変更画面
- ・活動登録画面.変更画面
- ・カレンダー画面（登録済のもののみ）

03 マイルストーンのテンプレート設定方法

マイルストーンのテンプレート設定方法

管理者で案件シナリオのテンプレートを設定できます。
案件シナリオ登録時にテンプレートを選択することで、商談に対してやるべきことが標準化されます。

1 案件シナリオの変更

2 新規登録 (残り30件追加可能)

3 シナリオ設定

4 シナリオ設定

5 登録

マイルストーン名	警告日	順序
見積書作成	3 日前	
見積書レビュー	3 日前	
提案書作成	3	
提案書レビュー	3	

No.	テンプレート名	業務タイプ	マイルストーン名	削除	順序
1	営業テンプレート	営業	見積書作成、見積書レビュー、提案書作成、提案書レビュー	削除	

04 マイルストーンの複数人管理と進捗の 自動共有

マイルストーンの複数人管理と進捗の自動共有

タスク完了後、日々の営業活動登録およびカレンダーから案件シナリオを更新します。

The screenshot illustrates the workflow for updating a case scenario. It features three main panels: a calendar, a case details form, and a case scenario list.

Calendar Panel (Top Left): Displays a calendar for February 2020. A specific event on February 11th at 09:00-10:00 is highlighted with a blue circle and the number '1'. The event details show '外出' (Out) for '★株式会社スマイル / ★商品A1新規導入'.

Case Details Panel (Top Right): A form for editing a milestone. The 'マイルストーン名' (Milestone Name) is '企画書作成' (Proposal Creation). The '顧客・案件名' (Customer/Case Name) is '川瀬重工株式会社 ○○○リブレス'. The '完了予定日' (Completion Date) is '2020-02-12'. The '担当社員' (Assigned Staff) is '★営業太郎'. A red circle with the number '1' is placed over the '内容' (Content) field.

Case Scenario List Panel (Bottom): A table listing case scenarios. A blue circle with the number '1' is placed over the '完了' (Completed) column. The table has columns for '完了' (Completed), '完了予定日' (Completion Date), 'マイルストーン名' (Milestone Name), and '担当社員' (Assigned Staff).

Annotations:

- A blue arrow points from the event in the calendar to the '企画書作成' entry in the case scenario list.
- A red arrow points from the '企画書作成' entry in the case scenario list to the '内容' field in the case details form.

Callout Box: スケジュールまたは案件登録画面から直接案件シナリオを変更することができます (You can directly update the case scenario from the schedule or case registration screen).

マイルストーンの複数人管理と進捗の自動共有～SP版～



05 期限切れの近いマイルストーンの タイムライン通知

期限切れの近いマイルストーンのタイムライン通知

進捗の遅れや期限切れのマイルストーンがないか確認する。

タイムライン画面の設定にてフィルターにチェックをするとタイムラインに表示されるようになります

キャンセル	設定	完了
ウォッチ対象		
フィルター		
すべて選択	✓	
活動報告	✓	
投稿	✓	
顧客	✓	
名刺	✓	
スケジュール	✓	
マイルストーン・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)	✓	
元に戻す		設定を保持

期限切れの近いマイルストーンのタイムライン通知

進捗の遅れや期限切れのマイルストーンがないか確認する。

タイムライン

タイムライン

グループ一覧

ウォッチ対象

社員検索

管理者

営業 太郎さんの本日 (2017-08-23(水)) のタスクを通知します。

本日のマイルストーン・TODO (1件)

■ 2017-08-23(水) デモ環境構築(ソフトブレン株式会社 / A商品導入)

その他のタスクは以下の通りです。

完了予定日が過ぎているマイルストーン・TODO (1件)

■ 2017-08-04(金) 提案書レビュー(ソフトブレン株式会社 / A商品導入)

完了予定日が近づいているマイルストーン・TODO (1件)

■ 2017-08-25(金) デモリハーサル(ソフトブレン株式会社 / A商品導入)

みたよ!

19:20:00 ☆

期限日に近づく、完了予定日が過ぎた案件シナリオはタイムラインに表示されます

案件をクリックすることで案件詳細画面から案件シナリオを確認できます

戻る

投稿

管理者

営業 太郎さんの本日 (2017-08-23(水)) のタスクを通知します。

本日のマイルストーン・TODO (1件)

■ 2017-08-23(水) デモ環境構築(ソフトブレン株式会社 / A商品導入)

その他のタスクは以下の通りです。

完了予定日が過ぎているマイルストーン・TODO (1件)

■ 2017-08-04(金) 提案書レビュー(ソフトブレン株式会社 / A商品導入)

完了予定日が近づいているマイルストーン・TODO (1件)

■ 2017-08-25(金) デモリハーサル(ソフトブレン株式会社 / A商品導入)

みたよ!

19:20:00 ☆

期限切れの近いマイルストーンのタイムライン通知

その日のスケジュールや完了予定日が過ぎている、完了予定日が近づいているマイルストーン・ToDoを通知できます。

個人設定

設定項目

- 画面表示設定
- 携帯関連設定
- メッセージ関連設定

メッセージ関連設定

活動登録催促	現在の設定：送信しない 変更
簡易フロー通知	現在の設定：送信しない 変更
タイムラインお知らせメール	現在の設定：送信しない 変更

タイムラインお知らせメール

受信設定

- ☒ 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

1日のタスクの通知

スケジュール ☐ マイルストーン ☒ ToDo ☒

を 0 時 00 分に送信する。

送信先メールアドレス

- ☒ メール 1
- ☐ メール 2
- ☐ メール 3
- ☐ メール 4
- ☐ メール 5

設定

出勤時間に合わせてその日のスケジュールやタスク一覧を自動通知するよう設定できます

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、業務に有効な情報集めております。是非、チェックしてください！

**活用支援サイト**

[サイトマップ](#)[よくある質問](#)[問い合わせ](#)

[検索](#)[詳細検索](#)

**お知らせ**

2022/06/27

活用支援サイトTOPページの一部リニューアルのお知らせ

NEW

>

2022/06/21

新規のユーザーセミナー動画を公開致しました。

NEW

>

2022/06/16

2022年7月ユーザーセミナー・研修のお知らせ

NEW

>

2022/06/15

活用支援サイト「サイトマップ」公開のお知らせ

NEW

>

2022/06/15

パッチ連携モジュール更新のお知らせ（2022/6/15 追記）

NEW

>

[▶ 一覧を見る](#)

 [利用開始に向けて](#)

 [動画一覧](#)

 [セミナー](#)

 [操作マニュアル](#)

[▶ PDF版の操作マニュアルを見る](#)

eセールスマネージャーの機能・操作のお困りごと

ログイン・パスワード

ログインできない
パスワードを忘れてしまっ

<https://www.e-sales-success.jp/guide/remix/web/index.html>
で検索下さい！

