



**eセールスマネージャー使えていますか？
eSM自社診断講座**

本日のアジェンダ



活用するために知っていただきたいこと



御社の状況を確認してみましょう



操作ログから利用状況を確認してみましょう



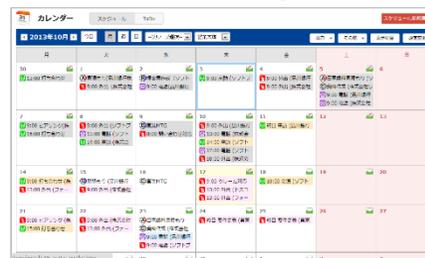
勉強会のご案内

活用するために知っていただきたいこと

☑ eSMで何ができるのか

- 御社の業務に合わせて商談段階ごとの報告画面が作成できる
- 簡単操作で過去の商談情報が参照できる
- 一度の報告でグラフや帳票など各種情報に反映できる
- 集計表やグラフが自動更新される
- アラート通知やリストアップで抜け漏れ防止ができる
- 基幹システムなど他のシステムとデータ連携できる

スケジュール/ToDo



タイムライン



予算/実績管理表



案件リスト



ダッシュボード/BI



顧客情報/案件情報/活動履歴



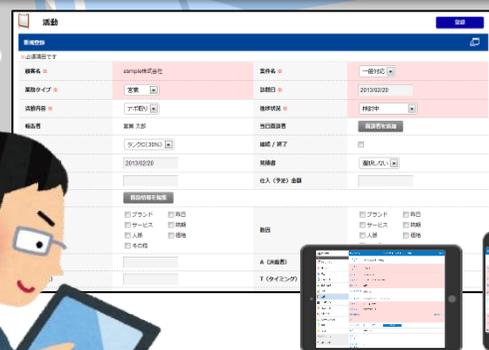
顧客・人脈情報



Excel管理帳票



営業マンが活動報告を入力



自動反映

☑ GAPマネジメントに役立ててください

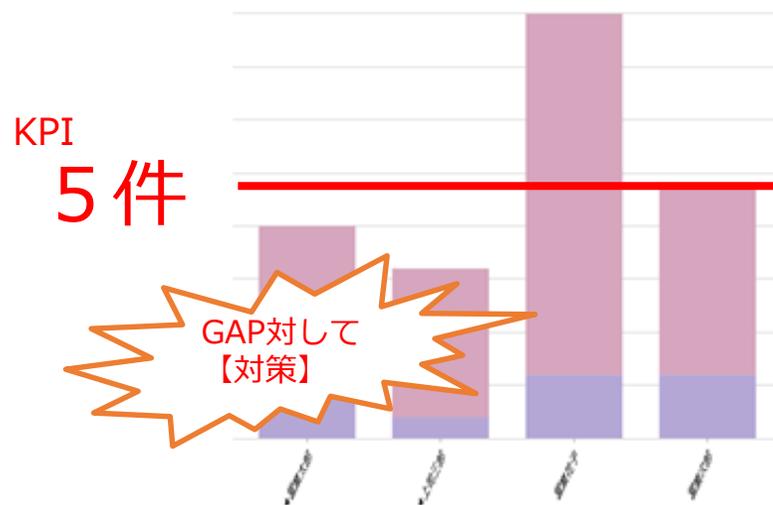
営業目標を達成するには、KPIの積み上げが必要となります。

eSMでKPIを見える化することで、GAPマネジメントがしやすくなります。

KPIとは、Key Performance Indicatorの略で、日本語に訳すと「重要業績評価指標」
KGIとは、Key Goal Indicatorの略で、日本語に訳すと「重要目標達成指標」

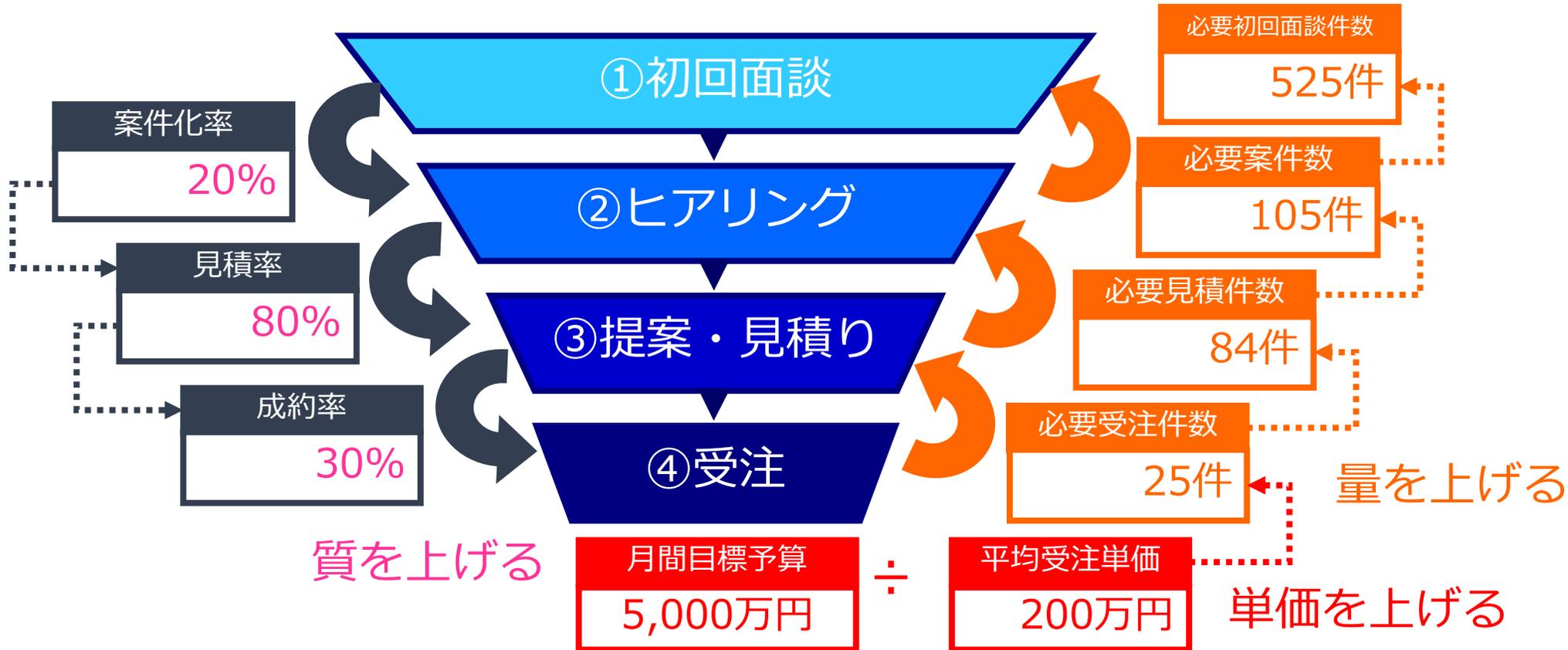


例えば、新規案件を毎月5件発掘するKPIを設定した場合、ダッシュボードに新規案件数を集計する表やグラフを用意します。目標達成に何件足りないのかを常時確認することにより、早期に対策をたてることが可能になります。





目標を達成するためには具体的な行動が必要



目標(GOAL)から逆算し、KPIを設定
達成するために必要な、質と量と単価を常に把握する
仮説 (= 計画) と検証 (= 測定)

☑ eSMも業務に合わせて柔軟に変えていくことが大切

目標や業務内容に修正はつきものです。

業務に合わせて、タイムリーに入力画面やアウトプットを追加・変更していきましょう！

最近、放置案件が目立つから見逃さないためのリストが欲しいな・・・

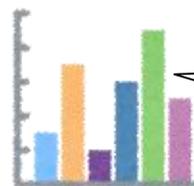
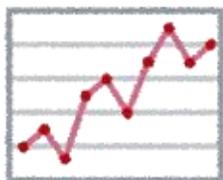
今期は商品Aの導入率を上げることがテーマなのでチェックできる項目が欲しいな・・・

新たにコールチームが発足したので、コールチーム用の報告画面や部署連携のための自動通知の仕組みが欲しいな・・・

使えないシステム = 業務に合っていないシステム

情報を同
の仕組み
・・・

目標が追加されたので、集計するためのグラフが新たに必要だな・・・
逆に、あの集計表はもう見ないな・・・

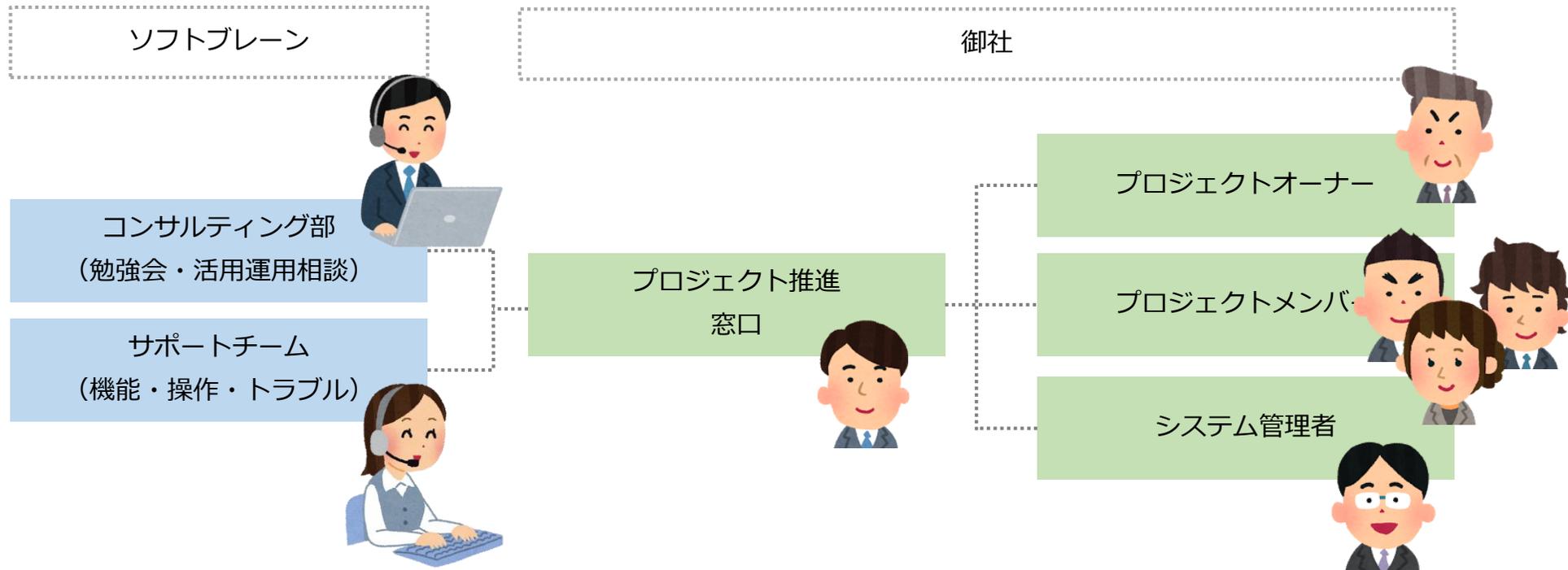


お客様がWEBから問い合わせをしたら自動で案件が作成されるようにしたいな・・・

☑ 理想的なプロジェクト体制

eセールスマネージャー活用推進にあたりプロジェクト体制を組んでいただくことを推奨します。
活用推進プロジェクトメンバーはeセールスマネージャー利用方向の舵取りをしていくメンバーです。

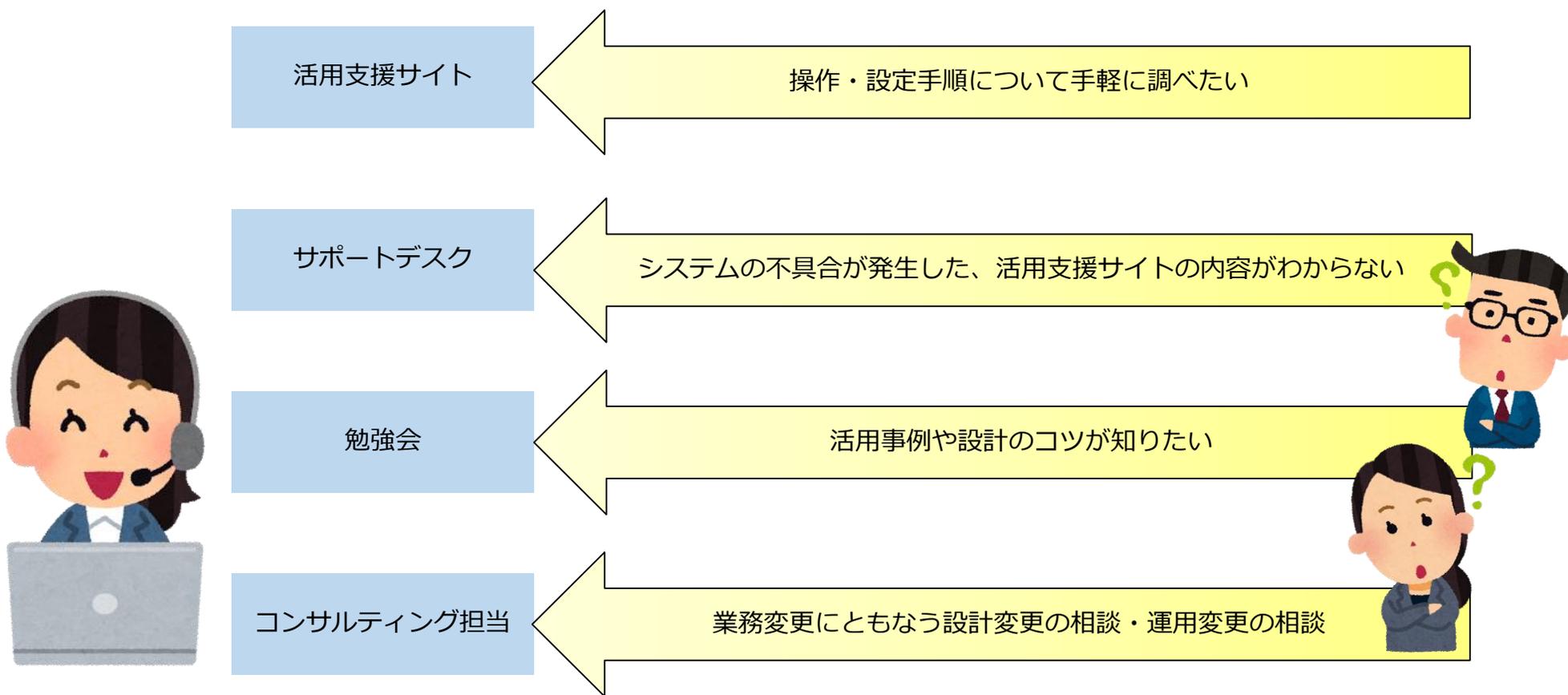
eセールスマネージャー利用の方向性およびユーザー部門への推進力が必要となることから、
システム管理者のみならず、営業部門マネージャーが含まれていることが望ましいです。



☑ ソフトブレインのフォロー体制

ソフトブレインにはご用件に応じた各窓口をご用意しております。

製品に関すること（操作方法など）は、開発支援サイト/サポートチーム、活用方法や運用方法についてのご相談は勉強会に参加いただいたり、コンサルティング担当までご連絡ください。



連絡先

活用支援サイト

活用支援サイト <https://www.e-sales-support.jp/app/home/p/1>

サポートデスク

ソフトブレイン サポートデスク
TEL 03-6625-4528 (月～金 9:00～12:00、13:00～19:00(土日祝日を除く))

勉強会

セミナー情報一覧 <https://www.e-sales.jp/seminar/>

コンサルティング担当

個別に担当者よりご連絡先をお知らせいたします。

御社の状況を確認してみましよう

☑ 課題発見シート (1/2)

× 2点 × 1点 × 0点

カテゴリ		質問・確認事項	ご回答		
取り組み体制	活用推進メンバー	eセールスマネージャー活用推進に向けたプロジェクトはありますか？	はい	検討中 準備中	いいえ
		活用推進のプロジェクトメンバーに営業部門のリーダーは含まれていますか？	はい		いいえ
		システムの変更、インポートデータ等を管理する担当は決まっていますか？	はい		いいえ
		入力・活用定着を行う担当は決まっていますか？	はい		いいえ
	共有	推進チームや利用者の意見を収集・共有・改善に利用する仕組みはありますか？	はい	検討中 準備中	いいえ
利用状況	eセールスマネージャーをどの程度利用されていますか。 <input type="checkbox"/> 顧客登録・検索 <input type="checkbox"/> 活動登録・検索 <input type="checkbox"/> 案件登録・検索 <input type="checkbox"/> ダッシュボード <input type="checkbox"/> わからない		3つ以上	2つ	1つ または わからない
	必要に応じて、システムの変更作業は行っていますか。		はい (自社)	はい (SB)	いいえ

小計

--	--	--



課題発見シート (2/2)

× 2点 × 1点 × 0点

カテゴリ		質問・確認事項	ご回答		
操作の理解	操作マスター	ユーザーへの操作説明ができる人はいますか？	はい		いいえ
	ユーザー	マネージャー・担当者はそれぞれ使い方を理解されていますか？	はい		いいえ
	システム管理者	表示項目の変更やグラフレポートの作成などシステム設定ができる人はいますか？	はい		いいえ
業務への組み込み	情報の最新化	顧客情報などeセールスマネージャーの「情報」は常に最新の状態でメンテナンスされていますか？	はい		いいえ
	二重入力の防止	eセールスマネージャーで管理しているものと同様の情報をExcel等で別途入力・管理していませんか？	二重入力はない	一部二重入力	二重入力している
	日常業務での運用設計	報告入力や集計されたアウトプットの参照などが日常業務（上司への報告や会議）に組み込まれていますか？	はい	検討中 準備中	いいえ
	KGI・KPIの評価	KGIやKPIを評価するためのアウトプットは作成・利用されていますか？	はい	検討中 準備中	いいえ
改善のロードマップ	改善（KPI達成）の優先順位やスケジュールは決められていますか？		はい	検討中 準備中	いいえ
	中長期の経営計画に合わせて施策やeセールスマネージャーの見直しは行われていますか？		はい	検討中 準備中	いいえ

合計

--	--	--



何点になりましたか？



24点以上 > 良好。継続的な改善を行い陳腐化を防ぎましょう。

10点以上
24点未満 > 優先度の高い部分から改善していきましょう。

10点未満 > 運用や体制・活用など目標を立て見直しましょう。

0点のところ

どのように検討したり動いていいかわからない場合は担当コンサルにご相談ください



課題発見シート（考察）

×2点

×1点

×0点

取り組み体制

体制をもつことで、利用目的や利用ルール、操作方法の周知などを適切に保つことが可能となります。ぜひ体制をもつていただき、役割を明確にしてください。

お忙しい営業マネージャー様が窓口を担当されることもあるかと思えます。Webを使った打ち合わせや勉強会、動画による操作説明など短時間に手軽に問題を解決する仕組みがごございます。

ぜひご利用いただき、不明点はお気軽にご相談ください。

利用状況

eSMは業務に合わせて随時変更していくことで、より使いやすくなり、入力率や参照率がアップします。

期変わりのタイミングなど、定期的に入力項目やアウトプットの見直しをご検討ください。

操作の理解

操作や設定などの手順が不明な場合は、サポートへの問い合わせのほか、勉強会にご参加いただくことも効果的です。

サポートではご質問に対して回答させていただくのに対して、勉強会ではその単元の考え方から操作まで学習いただくことが可能です。



課題発見シート（考察）

業務への組み込み

導入前のシステムやドキュメントと2重管理して手間が増えていたり、eSMのデータが活用されていないとせっかく活動報告を入力いただいても効果を十分に発揮いただいているとは言えません。

ぜひ入力業務をスリム化し、対策に時間を割くようにご検討ください。御社コンサルティング担当者までご相談をお待ちしております。

改善のロードマップ

中期的な御社の営業目標に対して、KGI・KPIを設定し、eSMではそのKPIを着実にこなしていくための日々のチェックを可能にする必要があります。

目標をKPIに落とし込むこと、さらにその達成状況を随時確認し対策することが重要です。ロードマップ、KGI、KPI、アウトプットの落とし込みまで御社コンサルティング担当と整理することが可能です。ぜひご相談ください。

操作ログから利用状況を確認してみましよう



アクセスログ集計

ダッシュボード

今月アクセスログ

先月アクセスログ 今月アクセスログ 先月ログインゼロ 今月ログインゼロ

先月アクセスログ集計

社員氏名 PC/BP (すべて)

部署名	社員名	01_ログイン				02_顧客				03_案件				04_活動		
		ログイン	登録	検索	参照	リスト参照	登録	検索	参照	リスト参照	登録	検索	参照			
部長		105		106	193	10	1	4	84	180	20	9	54			
課長		86		3	40								55			
係長		226		36									225			
主任		146		13	197								177			
		158		33	264								111			
		148		37	177								205			
一般		143		29	187								269			
部長		125		29	169								95			
一般		202		79	172								72			
一般		141		81									226			
中支店長		280		3	60								234			
派遣/常駐		254		37	991								228			
部長代理		112			32								182			
課長		85		6	104								60			
係長		93		3	26								134			
エキスパート		37		1	88								260			
一般		186		7	77								168			
		80		8	68								173			
		246		28	74								94			
		664		4	246								248			
													301			
													28			
													35			
													65			
													257			
													3			
													304			
													8			
													174			
													8			
													298			

どのユーザーがどういった機能をどの程度利用しているかを把握することができます

定量的に課題の把握を行うことが可能です。

ダッシュボード画面を開き、右上のダッシュボード追加をクリックします。

※本機能はクラウドユーザー様限定の機能となっております。

アクセスログ集計

専用ツール「アクセスログ集計整形Excelツール」により成形を行い、Excelで印刷を行うこともできます。

「アクセスログ集計整形Excelツール」は、活用支援サイトにログインし、「製品情報＞関連ファイル・アプリケーション」からダウンロードできます。

アクセスログ集計整形フォーマット

R7.0.7.0以降のクラウド、ホスティング環境限定ユーザー様限定の機能となっております。

アクセスログを集計した帳票を活用することによって、どのユーザーがどのような機能を利用しているか分析でき、利用状況の改善などに役立ちます。

このフォーマットを実行することで、印刷に適した形に変換することが可能です。

ファイル名	ダウンロード
2019/8/30 アクセスログ集計整形フォーマット(22KB)	 ダウンロード

アクセスログ集計の確認方法・印刷方法はこちらをご参照ください。

[アクセスログ集計のご紹介](#)

見るべきポイント

① ログイン回数

② 役職ごとの状況を確認

- ・担当者 > 日々の活動報告ができているか、
- ・マネージャー > リストやタイムラインが使えているか。
- ・役員 > ダッシュボードを見ているか、など。

自社の動き方で、通常業務していればどれくらいの操作数になるかを想定いただき、チェックください。

例えば、

新規顧客が中心 > 新規顧客登録件数

既存顧客が中心 > 案件登録件数、スケジュール登録件数

勉強会のご案内

eセールスマネージャー構築・活用勉強会のご案内

勉強会では、『eセールスマネージャーRemixCloud』の基本構造や機能等をご説明いたします。基本構造や機能等を理解いただくことで、貴社業務に合わせた設計ができるようになります。また、変更編だけでなく、応用編や営業マネージャー様向けコンテンツも用意しております。受講いただくことで、自社でのメンテナンスや現場での活用促進にもつながります。是非ご参加ください。



eセールスマネージャー使えていますか？
eSM自社診断講座

 **SOFTBRAIN Co.,Ltd.**