



効率化だけでは生き残れない  
データをインフォメーションへ

9月発売開始営業支援・管理テンプレートご説明資料

平成28年8月吉日  
株式会社アグリーメント  
ビジネスマネジメント事業部

# ITに求める企業ニーズの変化

## ERPで対応できた経済環境

- ERPの考え方
  - ウォータフォール型の開発プロセス
  - 要件定義から始まるP D C A型開発サイクル
  - 業務を固定化したい（変えるためには、システムを変えないといけない。）
- 日本固有のERP導入
  - 日本企業の業務に合わせてERPを大幅にカスタマイズ



## 急激に変わった経済環境

- アジャイル型の開発プロセスへ
  - ビジネスの変化と求められるスピードの向上。グローバル化に伴う産業構造の変化を吸収できるITニーズ
  - 激しい環境変化に追従するためには、あるものは再利用して、小刻みに業務改善を行いたい。
  - 業務の変化に合わせて常に変化するITシステムが望ましい。



# テンプレート概要



# Attack Board初期画面（管理者用）



点線内はオプション

# 営業担当入力フォーム

案件一覧へ [案件一覧へ戻ります](#) シートを更新しない [このシートを更新できません](#)

案件名: 新サービス向け管理システム導入 登録日: 2016/7/2

案件概要: 顧客向け新サービス導入のためのシステム導入

ステータス: 3.フォロー 削除フラグ

案件入力とステータス

訪問情報 [行の追加表示](#) ステータスが「2.見積」以上なら必ず入力して下さい。

1.回目	訪問日	種別	同行上員	客レベル	内容
1回目	2016/9/1	D		3	要件を伺い、次回提案することになった。
2回目	2016/9/5	C		3	提案実施
3回目					
4回目					
5回目					

訪問記録と確度遷移

案件情報 [ステータスが「2.見積」以上なら必ず入力して下さい。](#)

主な提案内容: 顧客向け新サービス導入のためのシステム導入

ポジティブ要因: トップアレーション 理由: 本部長と弊社との長い取引経験

ネガティブ要因: スコープが不明確 理由: 新サービスのため、スコープが不明確

案件詳細入力  
ポジティブ/ネガティブ  
入力

顧客情報 [下記リストに表示されない場合は、勝手に登録を先に行ってください。既に登録済の場合は、「後で登録」を選択して下さい。](#)

会社名	住所	業種	業種18
会社 18	住所 18	業種	業種 18
顧客担当部署	顧客担当者	リードキー	紹介者
担当部署 18	担当 18	y y y y m m d d : 朝日新聞	
備考			

顧客情報入力 (初回)

お客さんに何でこの案件を知ったのか聞いて下さい。

見積店紹介、個人紹介、見積請求、を登録した場合はリード分析の費用が計算されません。ご了承ください。

弊社担当 [行の追加表示](#) [案件作成済を紐先に代入して下さい。案件更新者を一入決めてください。](#)

案件責任者	部署名	担当上司		
システム管理者用 > 東京事業所		倉倉		
No	部署名	担当者	貢献度	案件更新者
1	システム管理者用 > 東京事業所 > 営業2	吉谷	100%	●
2				
3				

社内で他の営業との受注シェアがある場合

見積情報 [行の追加表示](#) [予定月を選択してください。振替金額、仕入金額は入力して下さい。](#) [受注予定を入力した6日自動約款書が生成され見積もダウンロード出来るようになります。](#) [見積もデータを更新すると次回より自動的にダウンロードされます。](#)

見積からのデータ自動取得

年月	例) 201601	年月	例) 201601	振替金額合計	仕入金額合計	差金相対合計	見積No.	見積金額合計	見積仕入合計	見積相対合計	見積承認日	見積承認者
1回目	201610	201611		7,000,000	4,900,000	2,100,000	E201607036CF-1	3,780,000	2,877,000	903,000	2016/7/6	倉倉
2回目												
3回目												

見積を作成すると案件毎に自動表示

# 営業担当自身のデータ（案件一覧と予実管理）

2016年度 自分の案件一覧

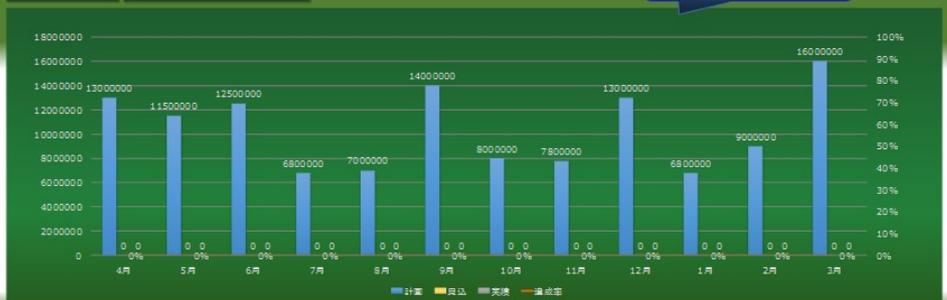
自分の実績		自分の案件一覧	
提案金額合計	提案仕入合計	相利合計	提案金額合計
126,780,110	94,177,090	32,603,020	124,780,110
			提案仕入合計
			32,003,020

シート名	登録日	案件名	受注予定	納期予定	ステップ	健康	提案金額	提供仕入額	相利	自分の貢献率	案件更新率	案件上可	近況・見積No.	見積承認日	見積承認者	前回報告日	顧客会社名
1	2016/7/12	あああ_あああああ			1.見込書	D				15%	金子 真由	否	E2016070339B-1			2016/7/14	後で登録
2	2016/7/2	海外工務情報	201606	201609	3.マロー	B	8,000,000	5,600,000	2,400,000	100%	否	否	E201607036CF-1	42557	森倉	2016/7/11	会社4
3	2016/7/2	新サービス向け管理システム導入	201610	201611	3.マロー	C	3,780,000	2,877,000	903,000	100%	否	否	E201607036CF-1	42557	森倉	2016/7/11	会社1.8
4	2016/7/4	テスト1			1.見込書	S				100%	否	否				2016/7/11	会社1.7
5	2016/7/2	新サービスシステム導入	201608	201610	2.見積	S	12,000,000	8,400,000	3,600,000	100%	否	否	E20160703075-1	42561	森倉	2016/7/11	会社9
6	2016/7/3	テスト3	201610	201610	4.発注	S	110	90	20	100%	否	否	E2016070364V-10	0	0	2016/7/11	会社2.2
7	2016/7/2	社内実務標準			1.見込書	A				100%	否	否				2016/7/11	会社1.2
完了 8	2016/7/2	会計システム開発追加	201607	201608	3.マロー	要確認	8,000,000	4,000,000	4,000,000	100%	否	否	E201607023XV-1	42556	森倉	2016/7/11	会社3
9	2016/7/4	テスト2			1.見込書	A				50%	否	否				2016/7/11	会社2.0
10	2016/7/2	事務所管理システム追加			1.見込書	C				100%	否	否				2016/7/11	会社2.2
11	2016/7/2	新サービスシステム	201609	201609	2.見積	B	8,000,000	5,600,000	2,400,000	100%	否	否	E2016070308F-1	0	山本	2016/7/11	会社6
12	2016/7/2	店舗管理システム	201607	201608	4.発注	要確認	15,000,000	10,500,000	4,500,000	100%	否	否	E2016070307D-1	42556	森倉	2016/7/11	会社1
13	2016/7/2	新サービスシステム	201609	201609	1.見込書	A	13,000,000	9,100,000	3,900,000	100%	手	手	E2016070308F-1	42556	森倉	2016/7/11	会社5

報告した案件一覧

## 2016年度 計画・見込・実績



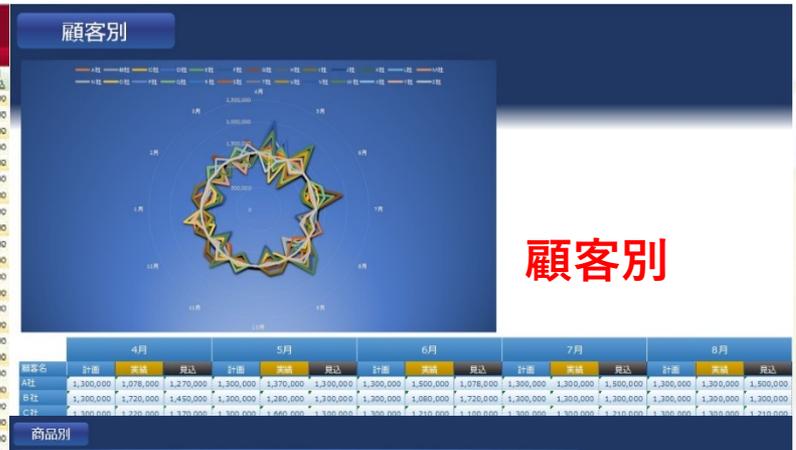
第1期																第1期計											
4月				5月				6月				計															
計画	見込	実績	達成率	計画	見込	実績	達成率	計画	見込	実績	達成率	計画	見込	実績	達成率												
13000000	-	0	0%	11500000	-	0	0%	12500000	-	0	0%	37,000,000	0	0	0%												
第2期																第2期計				上期合計							
7月				8月				9月				計				計											
6800000	-	0	0%	7000000	0	0	0%	14000000	0	0	0%	27,800,000	0	0	0%	64,800,000	0	0	0%								
第3期																第3期計				下期合計				全期合計			
10月				11月				12月				計				計											
8000000	0	0	0%	7800000	0	0	0%	13000000	0	0	0%	28,800,000	0	0	0%	193,600,000	0	0	0%								
第4期																第4期計				下期合計				全期合計			
1月				2月				3月				計				計											
6800000	0	0	0%	9000000	0	0	0%	16000000	0	0	0%	31,800,000	0	0	0%	225,400,000	0	0	0%								

自分の計画と実績対比（予実）

# 上司や管理部門への出力レポート

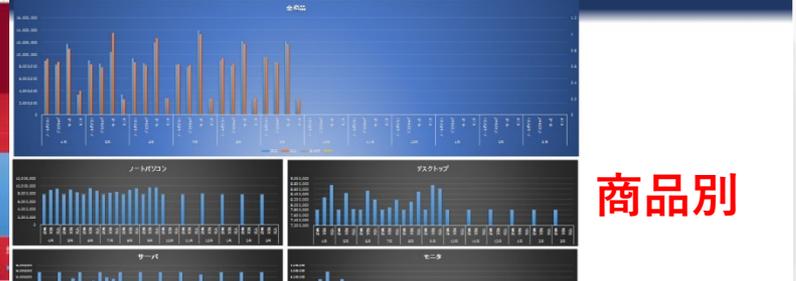
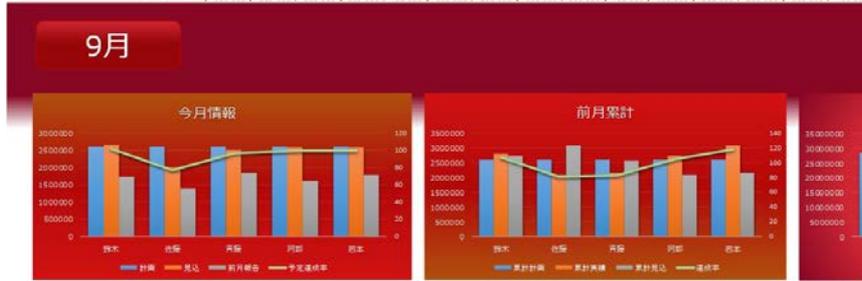
### 総合

部署名	担当者	顧客名	商品名	4月					5月					6月								
				計画	実績	見込	翌月見込	翌々月見込	計画	実績	見込	翌月見込	翌々月見込	計画	実績	見込	翌月見込	翌々月見込				
第1営業部	鈴木	A社	ノートパソコン	300,000	298,000	400,000	200,000	200,000	300,000	260,000	200,000	200,000	300,000	500,000	298,000	200,000	200,000	300,000	260,000	200,000	200,000	
			タブレット	300,000	400,000	500,000	300,000	100,000	300,000	300,000	300,000	100,000	300,000	400,000	400,000	300,000	100,000	300,000	400,000	300,000	100,000	
			サーバ	600,000	300,000	250,000	100,000	100,000	600,000	550,000	100,000	100,000	600,000	500,000	300,000	100,000	100,000	600,000	500,000	300,000	100,000	
			モニター	100,000	80,000	120,000	30,000	30,000	100,000	260,000	100,000	30,000	300,000	100,000	100,000	80,000	30,000	300,000	100,000	100,000	30,000	300,000
			ノートパソコン	300,000	400,000	400,000	300,000	200,000	300,000	300,000	300,000	200,000	200,000	300,000	400,000	300,000	200,000	200,000	300,000	400,000	300,000	200,000



部門別

顧客別



商品別

部署名	担当者	今月情報				前月累計				年度累計			
		計画	見込	前月報告	予定達成率	累計計画	累計実績	累計見込	達成率	累計計画	累計見込	現在達成率	
第1営業部	鈴木	2600000	2650000	1740000	101.92308	2600000	2790000	2720000	107.61538	28600000	8000000	27.97202	
第1営業部	佐藤	2600000	2000000	1400000	76.92308	2600000	2000000	3070000	80.384615	12000000	7000000	58.333333	
第1営業部	青藤	2600000	2500000	1840000	70.76923	2600000	2580000	2580000	82.692308	12000000	5500000	45.833333	
第1営業部	岡部	2600000	2580000	1600000	99.230769	2600000	2720000	2090000	104.61538	19400000	10000000	69.444444	
第1営業部	岩本	2600000	2580000	1790000	99.230769	2600000	3070000	2150000	118.07692	24000000	14000000	58.333333	

担当者別

# 上司や企画部門への出力レポート・・・①



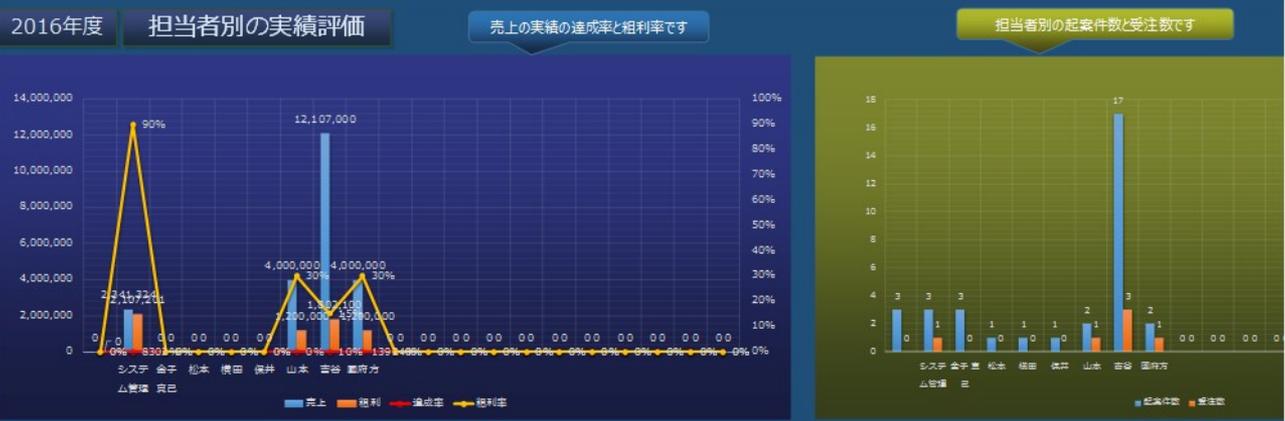
#### フィルタリング

フィルタ：表示セルの合計

No	部署名	担当者	計画	実績	達成率
1	システム管理専用	金子 真己	0	0	0%
2	システム管理専用	松本	0	0	0%
3	システム管理専用	横田	0	0	0%
4	システム管理専用 > 大阪事業所	保井	0	0	0%
5	システム管理専用 > 大阪事業所 > 広報課	山本	0	0	0%
6	システム管理専用 > 東京事業所	菅谷	0	0	0%
7	システム管理専用 > 東京事業所 > 営業1	園村方	0	0	0%
8	システム管理専用 > 東京事業所 > 営業2		0	0	0%
9	システム管理専用 > 東京事業所 > 営業3		0	0	0%
10			0	0	0%
11			0	0	0%

#### 第1期

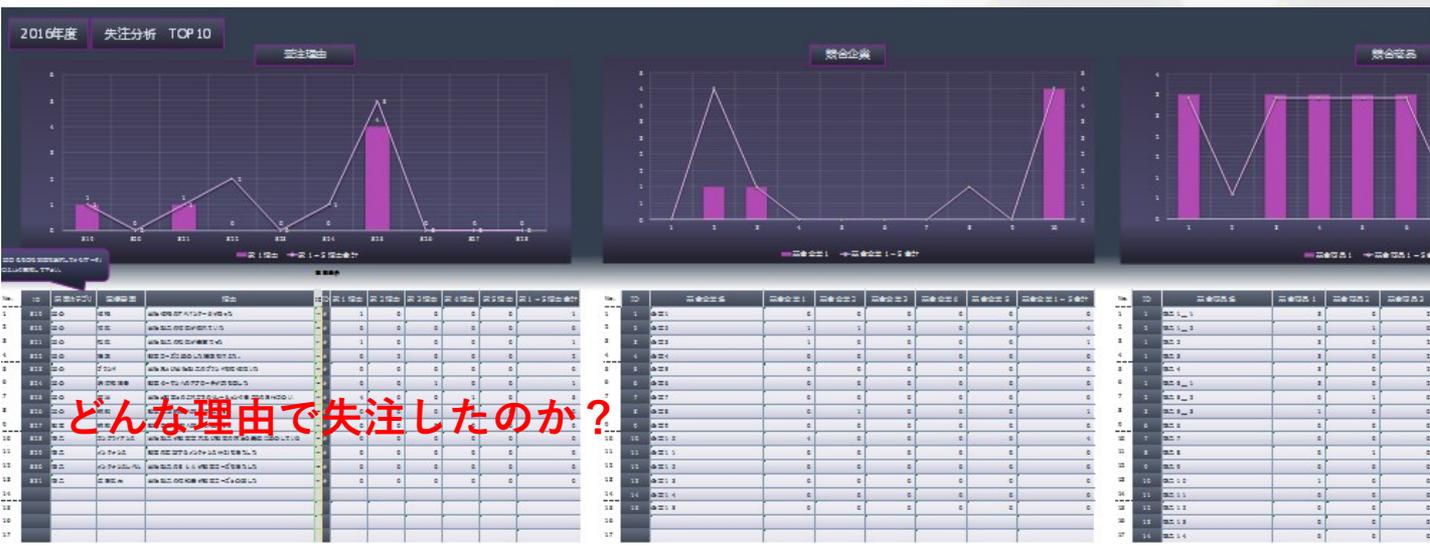
4月				5月				6月			
計画	実績	達成率	利益	計画	実績	達成率	利益	計画	実績	達成率	利益
0	0	0%	0	0	0	0%	0	0	0	0%	0
12,000,000	3,600,000	30%	0	0	0	0%	0	3,872,200	2,007,000	52%	602,100



営業担当者分析  
 ・ 達成率  
 ・ 実績評価

順位	部署	担当者	売上	粗利	達成率	粗利率
1			0	0	-	-
2	システム管理専用	システム管理	2,341,324	2,107,201	8302%	90%
3	システム管理専用	金子 真己	0	0	0%	0%
4	システム管理専用	松本	0	0	-	0%
5	システム管理専用 > 大阪事業所	横田	0	0	-	0%
6	システム管理専用 > 大阪事業所 > 広報課	保井	0	0	0%	0%

# 上司や企画部門への出力レポート・・・②



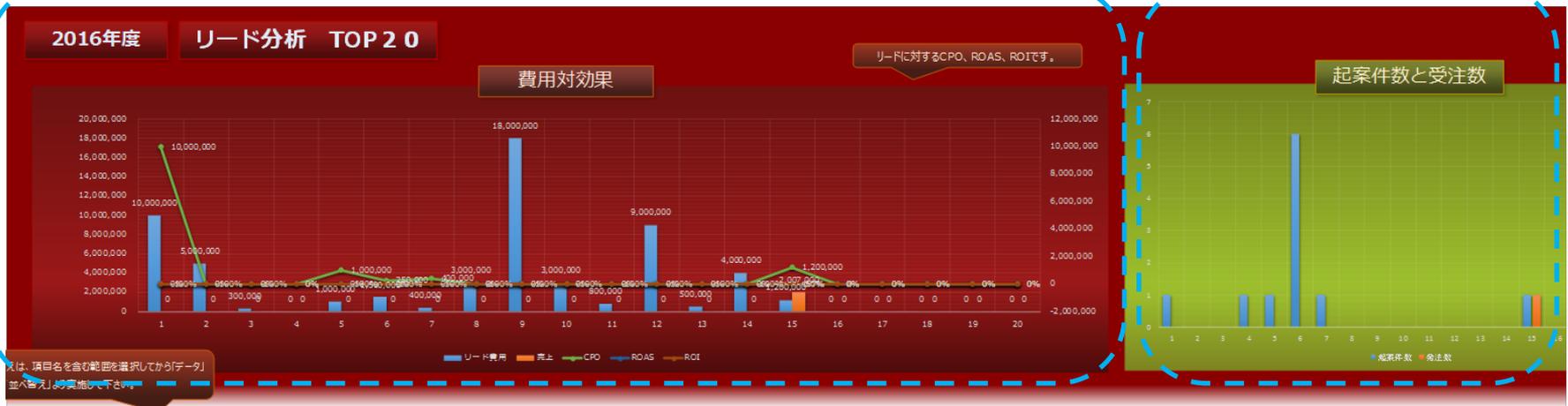
**知りたい事を出力**

- 営業活動？
- 政治力？
- 製品力？
- 競合？
- ...

# マーケティング部門への出力レポート

## イベントや広告のパフォーマンス分析

イベントや広告が  
どれだけ起案や受注につながったか



No.	リードカテゴリ	リード種類	リード名	リードID	起案件数	発注数	リード費用	売上	粗利	CPO	ROAS	ROI
1	自社イベント	自社単独イベント	2016110:東京国際フォーラム新商品発売記念セミナー	R1	1	0	10,000,000	0	0	10,000,000	0%	-100%
2	自社イベント	協賛企業連携イベント	2016211:ビジネスソリューションセミナー	R2	0	0	5,000,000	0	0	0	0%	-100%
3	協賛イベント	他社協賛イベント	2016312:日本HP社モバイル展示会	R3	0	0	300,000	0	0	0	0%	-100%
4	メルマガ	自社リスト	2016513:東京地区ITメルマガリスト	R4	1	0	0	0	0	0	0%	-100%
5	メルマガ	購入リスト	2016414:キーマンズネット	R5	1	0	1,000,000	0	0	1,000,000	0%	-100%
6	ネット広告	バナー	2016615:ヤフー8月	R6	6	0	1,500,000	0	0	250,000	0%	-100%
7	ネット広告	リスティング	2016716:グーグルキーワード 管理、エクセル、離単	R7	1	0	400,000	0	0	400,000	0%	-100%
8	ネット広告	記事連携	2016717:日経ビジネス広告運動企画	R8	0	0	3,000,000	0	0	0	0%	-100%
9	ペーパー媒体	新聞	2016818:日経新聞	R9	0	0	18,000,000	0	0	0	0%	-100%
10	ペーパー媒体	雑誌	2016819:日経ビジネス	R10	0	0	3,000,000	0	0	0	0%	-100%
11	ペーパー媒体	通販誌	2016720:テニス通販生活 同梱広告	R11	0	0	800,000	0	0	0	0%	-100%
12	放送メディア	テレビ	2016121:早朝枠 在京5社 15秒 1ヶ月	R12	0	0	9,000,000	0	0	0	0%	-100%
13	放送メディア	ラジオ	20151222:J-Wave 東京ホットチューン	R13	0	0	500,000	0	0	0	0%	-100%
14	広告チラシ	新聞折り込み	2016423:朝日新聞	R14	0	0	4,000,000	0	0	0	0%	-100%
15	広告チラシ	ポスティング	2016524:城西地区マンション	R15	1	1	1,200,000	2,007,000	602,100	1,200,000	167%	-50%

CPO(Cost Per Order): コンバージョンの獲得単価  
 ROAS(Return Of Advertising Spend): 広告費用回収率  
 ROI(Return Of Investment): 利益ベースでの投資対効果

# 見積支援システム

見積書

1回目

部署  
営業 2

氏名  
吉谷

案件名  
教育システム導入

見積No.  
E20160703DT5-1

削除フラグ

有効

見積件名  
aaa

見積承認部署  
システム管理者用 > 東京事業所

見積承認者  
堂倉

見積承認日付  
2016/7/10

見積書シートへ

承認が下りると見積書を作成するボタンがクリックできるようになります

見積日  
2016/7/10

顧客名  
会社 9

契約条件  
あああ

見積詳細

案件数で入力した総高総

金額合計  
9,360,000

提案金額  
¥12,000,000

提案仕入額  
¥8,400,000

製品分類一型番、数量の順で入力。  
No.は飛越して入力しても大丈夫です

No.	製品分類	型番	製品・サービス名	数量	単価	金額
1	サーバ	FASDFA-441	PowerDodge100	4	100,000	400,000
2	デスクトップ	FASDFA-438	Drécision	80	112,000	8,960,000
3						
4						
5						
6						

見積もり小計と提供金額合計のチェック

-748800円。見積もり小計と提供金額が異なっています。特別値引きまで調整して下さい。

提供金額合計	仕入金額合計 (税込)
9,360,000	7,076,160
仕入金額合計	6,552,000
粗利	2,059,200

提供価格	提供金額	仕入単価	仕入金額
100,000	400,000	70,000	280,000
112,000	8,960,000	78,400	6,272,000

見積書小計と提供金額合計が一致しない場合は特別値引きまで調整して下さい

上司への  
値引き承認機能付き

➡
顧客提出用見積書の自動出力