

 **kintone** で変わる！

法人営業における案件管理のご提案

サイボウズ中国
営業部

アジェンダ

- 「案件管理」とは？
- 今までの案件管理とkintoneでの案件管理
- kintone活用イメージ
- kintoneが案件管理に適している3つの理由
- 法人営業パック内容
- 法人営業パック価格
- オプションのご紹介

「案件管理」とは？

このプロセスを可視化



彼また
何とかなるしか言っていないし...

「案件管理」とは？

「案件管理」といっても、業種や部署によって認識や方法が様々です。
しかし、以下の点は共通して管理しなければならない事項です。

何を
(製品)

誰が
(顧客)

誰から
(営業担当)

いつまでに
(納期)

いつ
(購買時期)

いくら
(購買金額)

どの段階か
(営業進捗)

どの確度か
(受注確度)



「案件管理」とは、上記8点をポイントに

個々の進捗状況

担当者
(誰がボールを持っているか)

全体状況

を**見える化**し、**意思決定**するために行う管理です。

今までの案件管理

Excel, メール, ファイルサーバーを使って案件を管理

問題

- 最新のファイルがどれかわからない！
- Excelをメール添付してデータ収集...集めたデータをマージするのにまる一日かかる！
- 案件状況の把握に時間がかかる！
- 先週からどの点が更新されたのかわからない！
- 社外からアクセスできない！



管理表を完成させることが目的となり、
案件管理をする本来の目的が果たせない

kintoneで情報を一元管理



導入効果

◎いつでもどこからでも最新状況を把握可能。会社に戻ったり、いちいち部下に確認する必要もなくなり、時間を効率的に活用できる。

◎ 営業情報はkintoneに集約されているため、データ集計や分析の手間が軽減。現状把握までのタイムラグも短縮し、リアルタイムな担当者への指示やアドバイスができる。

◎ Pushで通知してくれるため、データの追加、更新についてもいち早く把握し対応できる。

◎ 案件情報と関連づけて見積りや契約の内容を管理できるため、従業員入れ替わり時にも引継ぎもスムーズに。

 **kintone 活用イメージ**

案件管理登録の流れ（営業担当者）

案件登録

上長へ提出

承認する

見積書出力

受注処理

必要な内容を入力します。会社情報はマスタから取得するため、入力の手間やミスを削減します。

 **Point!**

管理したい項目はお客様の業務に合わせて自由に変更可能です。

案件の進捗状況登録します。変更すると連動して受注確度の値が切り替わります。見込金額や粗利率を自動計算することも可能です。
※外部サービス「QY Plugin Suite」を利用

明細は製品情報から自動で取得します。「+」ボタンで項目を自由に追加可能です。



The screenshot shows a web application interface for case management registration. It is divided into several sections: Customer Information, Agency Information, Case Information, and a detailed table of items. Red boxes and callouts highlight specific features and instructions.

Customer Information (顧客情報): Fields for customer name, contact person, phone, and email. A callout notes that data is auto-filled from the master.

Agency Information (代理店情報): Fields for agency name, contact person, phone, and email. A callout notes that data is auto-filled from the master.

Case Information (案件情報): Fields for case name, category, contract type, and assignee. A callout explains that progress status is registered and linked to order probability.

Item Details Table: A table with columns for classification, type, product name, unit price, quantity, tax rate, and total price. A callout notes that details are auto-filled from product information and can be manually added.

分類	型番	製品名	定価(税抜)	単価(税抜)	単価(税込)	数量	税率	小計(税抜)	小計(税込)	仕切価格	仕切×数量
其他	Link	取得 クリア	13528	13528	15827.7599	5	0.17	67,640	79,138.8	6764	33,820
其他	VT-!	取得 クリア	179940	179940	210529.8	10	0.17	1,799,400	2,105,298	89970	899,700

案件管理登録の流れ（営業担当者）

案件登録

上長へ提出

承認する

見積書出力

受注処理

案件管理

アプリ: 案件管理 レコード: 104

提出

見積金額の入力したのち、「提交」をクリックすると上長へ提出します。「上長」に設定している方へ提出されます。

ステータス: 待処理

顧客情報

顧客名

ご担当者名 携帯電話 E-mail

担当太郎 00000000000

代理店情報

代理店名

代理店担当者名 電話番号 E-mail

案件情報

案件名 資料 合同書

〇〇についての案件

営業担当者

上長 Administrator Administrator

Point!

承認プロセスを設定することで
フローが明確になり
リスク要因を排除できます。

受注予定金額(税抜)	受注予定金額(税込)	見込金額(税抜)	見込金額(税込)	粗利率			
0 元	0 元	0 元	0 元	#VALUE! %			
分類	型番	製品名	定価(税抜)	単価(税抜)	単価(税込)	数量	税率
其他	Link	取得 クリア	13528	13528	15827.7599	5	0.17
		参照先からデータが取得されました。					
其他	VT-5	取得 クリア	179940	179940	210529.8	10	0.17
		参照先からデータが取得されました。					

上長の承認を得たあと再見積もりとなった場合は、金額を上書き変更可能です。その際は上長への再申請が必須になります。

案件管理登録の流れ（管理者）

案件登録

上長へ提出

承認する

見積書出力

受注処理

The screenshot shows a Kintone portal interface. At the top, there is a navigation bar with a search box labeled "全体検索" and a search icon. Below the navigation bar is a green header with the word "门户" (Portal). The main content area is divided into several sections:

- 公告 (Announcement):** Contains a red megaphone icon and a text block with the following content:

今年の目標！
650万RMB的毛
絶対ラスベガス

1/24, 9:55 AM
- 通知 (Notification):** Contains a green bell icon and a red-bordered box with the text "通知". A blue speech bubble points to this box with the text: "上長のkintoneのトップページに通知されます。(メール通知も可能) 処理すべき内容が明確です。"
- 未処理 (Unprocessed):** Contains a yellow lightbulb icon and a red-bordered box with a red notification badge and the text "案件管理".
- スペース (Space):** Contains a green speech bubble icon and a plus sign. Below it, there is a section for "招待したゲストスペース" (Invited Guest Spaces) with a dropdown arrow. The text below reads: "ゲストスペースはありません。すべてのスペースを表示" (There are no guest spaces. Show all spaces).
- アプリ (App):** Contains a blue list icon and a plus sign. Below it, there is a section for "お気に入りのアプリ" (Favorite Apps) with a dropdown arrow. The text below reads: "見積書" (Estimate) and "代理店担当者マスタ" (Agent Staff Master).

案件管理登録の流れ（管理者）

案件登録

上長へ提出

承認する

見積書出力

受注処理

 **Point!**

承認された見積のみ
PDF出力できる設定をすることで、
「承認していない金額が提案先に
提示されていた！」
という事態を防ぎます。

見積内容を確認し、
「承認」または「差し戻し」
を決裁します。

「承認」された申請は、
「出力」をクリックすると
PDFで取得できます。
改めて見積書を作成する
手間が不要です。

承認された見積情報は
一覧で履歴として残ります。
提出した見積書も自動的に
システムに保管されます。



The screenshot shows the 'Case Management' (案件管理) interface. At the top, there are navigation tabs for 'Case Management' (案件管理) and 'List: (Operator: Self)' (一覧: (作業者が自分)). Below this, there are buttons for 'Approve' (承認), 'Return' (差し戻す), and 'Change Current Operator' (現在の作業者を変更). A red box highlights the 'Approve' and 'Return' buttons, with a callout explaining that users should check the estimate content and decide on 'Approve' or 'Return'. A large blue arrow points from this section to the 'Output' (出力) button, which is also highlighted with a red box. A callout explains that clicking 'Output' for approved applications allows for PDF acquisition, eliminating the need to create estimates again. Below the 'Output' button, there is a table of 'Estimate Information' (見積情報) with columns for 'Estimate Date' (見積日), 'Estimate Number' (見積番号), and 'Total Amount' (合計金額). The table shows one entry: 2018-02-06, A_20180206_002_001, 2,184,436.8. To the right of the table, there is a 'View Estimate' (見積書) section showing a PDF file named '【直銷】 报价单5-104.pdf (247 KB)'. A red box highlights the table and the PDF file. At the bottom right, there is a note: '※外部サービス「QY Print Creator」を利用' (Using external service 'QY Print Creator').

見積日	見積番号	合計金額	見積書
2018-02-06	A_20180206_002_001	2,184,436.8	【直銷】 报价单5-104.pdf (247 KB)

案件管理登録の流れ（営業担当者）

案件登録

上長へ提出

承認する

見積書出力

受注処理

案件管理

アプリ: 案件管理 一覧: (作業者が自分) レコード: 104

見積書 案件名 保存

※外部サービス「QY Print Creator」を利用

再提交 現在の作業者を変更

ステータス: 已批准 ステータスの履歴

受注予定金額(税抜)	受注予定金額(税込)	見込金額(税抜)	見込金額(税込)	粗利率
1,867,040 元	2,184,436.8 元	373,408 元	436,887.36 元	

分類	型番	製品名	定価(税抜)	単価(税抜)	単価(税込)
其他			13,528		13528
其他			179,940		179940

見積書

見積日	見積番号	合計金額
2018-02-06	A_20180206_002_003	2,184,436.8
2018-02-06	A_20180206_002_002	2,184,436.8
2018-02-06	A_20180206_002_001	2,184,436.8

見積書

【直銷】报价单5-104.pdf (247 KB)

御社のフォーマットに合わせて出力可能です。
帳票作成を省力化できます。

报价单

日期: 2018年2月6日
报价单号: A_20180206_002_001

客户: 福建台亚汽车工业有限公司
地址: Qing Kou Industrial Zone, Min Hou, Fuzhou, 350119 China
电话: 86-591-87013399
E-mail: 0000000000

知有顾问: 敬智与贵网络
上海理音科技有限公司
邮编: 510620
电话: 020-2885-5105
联系人: 卢俊勤
E-mail:

最终用户:

您咨询的产品/系统报价如下:

序号	型号	品名	数量	单价 (RMB)	总价 (RMB)
1	Link software for SA-02	MR Scope SA-02连接软件	5	15,828	79,139
2	VI-210	MR Scope-状态分析软件	10	210,530	2,105,236
3					
4					
5					
				合计	2,184,436

备注:

1. 验收条款: BOP
2. 付款条件: 100%不可撤销信用证或100%T/T
3. 交货期: 一般为收到信用证或付款后15个工作日内, 根据下单日期不同, 可能会发生更改交货期的情况。
关于交货日期, 请在安装下单时确认。
4. 此报价单自报价单有效期为30天, 以后报价以当日2%涨幅核算和更改。
5. 质保期: 对于产品制造上的缺陷(由我司进行网购), 质保期为出货后1年。
网站: www.rionchina.com/www.rionchina.com

	单位名称: 上海理音科技有限公司
	税务登记号: 913100003105892875 开户银行: 交通银行唐镇支行 账号: 31006632018170237907 地址: 上海市徐汇区宜山路900号 2幢5层501A室 电话: 021-54235082

案件管理登録の流れ（営業担当者）

案件登録

上長へ提出

承認する

見積書出力

受注処理

The screenshot shows a web application interface for case management. At the top, there are navigation tabs: 'アプリ: 案件管理' and '一覧: (作業者が自分)'. Below this, there are buttons for 'キャンセル' and '保存'. The main area displays a form for editing a case. A red box highlights the '進捗' (Progress) dropdown menu, which is currently set to 'D'. A red arrow points from this dropdown to a callout box. Another red box highlights the '受注' (Accepted) option in the dropdown. A third red box highlights the '受注' (Accepted) status in the top right corner of the form, which is accompanied by a '100%' completion rate and a date of '2018-02-23'. A fourth red box highlights the '保存' (Save) button at the bottom right of the form. A fifth red box highlights the '【直銷】 合同書5' (Direct Sales Contract 5) dropdown menu. A blue callout box explains that changing the progress to 'Accepted' results in a 100% completion rate and an automatic date entry. Another blue callout box states that once the progress is 'Accepted', a contract can also be output. At the bottom, there are buttons for '出荷請求' (Request for Shipment), '再提交' (Resubmit), and '現在の作業者を変更' (Change current worker). The status is shown as 'ステータス: 已批准' (Status: Approved).

進捗 *

進捗 *	受注確度	受注予定日 *	受注日
受注	100 %	2018-02-23	2018-02-06

進捗 *

進捗 *	受注確度	受注予定日 *	受注日
D	20 %	2018-02-23	

受注

【直銷】 合同書5

保存

※外部サービス「QY Print Creator」を利用

ステータス: 已批准 ステータスの履歴

進捗を「受注」に変更すると、
受注確度が100%になり、
受注日も自動で入力されます。

また、進捗が「受注」になると、
契約書も出力可能です。

案件管理データの集計も可能

担当者、確度、見込み時期など、
さまざまな切り口で
絞り込みやソートが可能です。

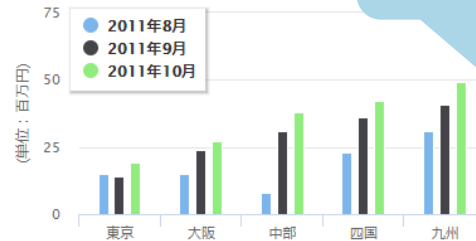
Point!

最新の案件状況を一目で
把握することが可能です。

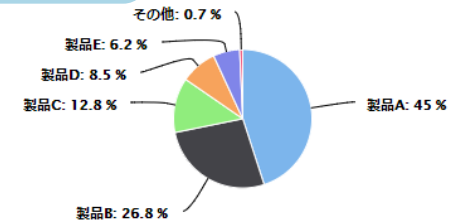
処理状況	見込み時期	確度	先方担当者名	ユーザー数	単価	小計
処理中	2017-12-20	B	高杉 卓也	500	1,500	
未処理	2017-06-01	A	鈴木 太郎			
完了	2017-03-31	B	辻本 健二			
未処理	2017-03-30	C	佐藤 昇			
処理中	2015-12-18	B	田中 一郎			
完了	2015-12-16	C	加藤 美咲			

案件データの集計も
様々なグラフで
表示が可能です。

地域別販売実績データ

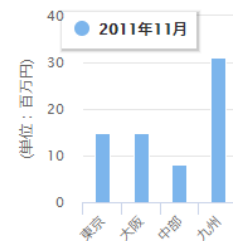


製品別売上割合

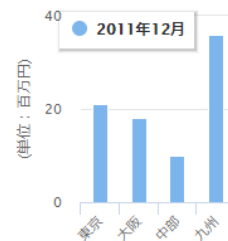


「見込み時期が過ぎたものは赤くする」など、条件によって見た目を変えることが可能です。視覚的に案件の状況を確認することができます。

売上データ



売上データ



売上目標販売実績



日々の商談記録も案件と紐づけ

商談報告登録ボタンをクリックすると、商談内容を登録できます。

Point!

1案件ごとに商談履歴を確認できるので、案件の進み具合が一目で把握できます。引継ぎにも便利です。

登録された商談は、案件管理の画面で商談履歴として確認できます。

商談履歴

商談日	商談内容	資料
2016-06-13	担当:山田太一様にお会いしました。kintoneのデモを行い、パンフレットをお渡し。トライアル環境も構築して触っていただきます	
2016-06-28	kintoneスタンダード5ユーザーにてお見積もりをお出ししました。	山田酒造様ki

商談報告

キャンセル 保存

日付: 2018-02-07 (自動入力) 報告者: (自動入力)

参加者: [検索] [追加]

参加者以外の通知先: [検索] [追加]

活動内容: 訪問/来社 電話/mail

商談内容: [テキスト入力欄]

資料: (最大1 GB)

フィードバックも案件管理上で

Point!

**案件内容と
コミュニケーションの内容を
セットで保存できます。
メールやチャットを掘り起して
やりとりを検索する手間は不要です。**

三 案件管理

アプリ: 案件管理 一覧: (作業者が自分) レコード: 104

見積書 案件名

再提交 現在の作業者を変更 商談報告登録

ステータス: 已批准 ステータスの履歴

受注予定金額(税抜) 1,867,040 元 受注予定金額(税込) 2,184,436 元

分類	型番	製品	数量
其他			15827
其他			10

商談履歴

商談日	商談内容	資料
2016-06-13	担当:山田太一様にお会いしました。 kintoneのデモを行い、パンフレットをお渡し。トライアル環境も構築して触っていただきます	
2016-06-28	kintoneスタンダード5ユーザーにてお見積もりをお出ししました。	山田酒造様kintoneお見積書.pdf (171 K)

案件情報の横のコメント欄で、フィードバックをすることが可能です。コメントは履歴として残るので、メモとして保存できます。

3: adachi moe 2018-02-07 17:57
@山田 隆志
了解です。頑張っていますね。この調子で活動してってください。
いいね! 返信

2: 山田 隆志 2018-02-07 17:56
@adachi moe
追加開発については今期はなくなりました。来期以降に再度提案していきます。
いいね! 返信

1: adachi moe 2018-02-07 17:54
〇〇会社様ですが、追加開発の件はどうなっていますか?
いいね! 返信

Point!

案件管理アプリ1つに全てが集約！

このアプリを確認するだけで案件に関する全てが一目でわかります！

案件管理

ステータス: 承認済 現在の作業者: ステータスの履歴

顧客情報

顧客名

ご担当者名 携帯電話 E-mail

案件情報

案件名 資料 合同書

営業担当者 営業担当者 *従業員マスタとの紐付 担当地点

上長 営業助理

進捗

進捗	受注確度	受注予定日	受注日
受注	100%	2018-01-02	2018-01-05

受注予定金額(税込)	受注予定金額(税込)	見込金額(税抜)	見込金額(税込)	租利率
58,923.08 円	68,940 円	58,923.08 円	68,940 円	52.85 %

分類	型番	製品名	定価(税抜)	単価(税抜)	単価(税込)	数量	税率	小計(税込)
...	NA-28	...	57,886.1789	54991.453	64340	1	0.17	...
...	NX-28FT	...	18,089.4309	17184.6154	20106	1	0.17	...

見積情報

見積日	見積番号	合計金額	見積書
2018-01-08	M_20180108_002	0	見積書10-52.pdf (478 KB)

商談報告情報

前回接触日 次回アクション日

前回商談内容 次回アクション

お客様詳細情報

会社名や住所などの基本情報や
カスタマ区分や顧客業態など

担当者・組織情報

担当者の基本情報の他、
キーマン情報や組織図など

案件情報

現在進行中の案件の詳細と、
その対応状況やステータスなど

帳票情報

見積情報の履歴や、見積書・契約書など
帳票の情報など

商談履歴

誰がいつお客様とどのような商談を行ったか
次のアクション日はいつか

kintone で変わる！4つのポイント

プロセスの見える化



誰が何をしているのか一目でわかるように

案件管理の一元化



データが一元化され
確認・フォロー漏れがなくなる

帳票作成の統制・省力化




情報を入れておくだけで
決まったフォーマットで出力

営業担当の成長



案件ごとに細かいフォローをすることで
営業担当のスキルアップにつながる



kintone が案件管理に 適している 3つの理由

①柔軟性

kintoneは**ノンプログラミング**でシステムを作ることが可能！
業務の変化に合わせて**柔軟にシステムを変更**することが出来るため、
システムが業務の足枷になりません！

従来の業務システム プログラミング & 専門知識

```
(General) (Declarations)
// キャプションを修正
.Caption = ">>> non-TRAD06 Version"
.Name = "SwitchonTRAD06"
End With
ActiveSheet.Shapes.Range(Array("SwitchonTRAD06")).Select
Selection.Characters.Text = ">>> non-TRAD06 Version"
With Selection.Characters(Start:=1, Length:=23).Font
.Name = "Meiryo UI"
.FontStyle = "Bold"
.Size = 12
.ColorIndex = 16
End With
Selection.OnAction = "nonTRAD06"
With Range("F16")
With ActiveSheet.Buttons.Add(421, 98, 63, 180)
// キャプションを修正
.Caption = "Read_CSV"
.Name = "TRAD001"
End With
ActiveSheet.Shapes.Range(Array("TRAD001")).Select
Selection.Characters.Text = "Read" & Chr(10) & ".CSV"
With Selection.Characters(Start:=1, Length:=9).Font
.Name = "Meiryo UI"
.FontStyle = "Bold"
.Size = 12
.ColorIndex = 16
End With
Selection.OnAction = "Open_CSV"
With Range("F16")
With ActiveSheet.Buttons.Add(488, 98, 128, 77)
// キャプションを修正
.Caption = "Filelist & PO in EN"
.Name = "TRAD002"
End With
ActiveSheet.Shapes.Range(Array("TRAD002")).Select
Selection.Characters.Text = "Filelist & PO in EN"
With Selection.Characters(Start:=1, Length:=19).Font
.Name = "Meiryo UI"
.FontStyle = "Bold"
.Size = 12
.ColorIndex = 16
End With
Selection.OnAction = "SavesheetTRAD06 EN"
```



kintone

ドラッグ & ドロップ



Point!

**項目の追加・変更が自由自在！
業務に合わせて柔軟に対応可能！**

②プロセス管理

それぞれの業務の流れにあわせて、承認プロセスを設定することが可能です。
蓄積したデータを然るべき担当者に回すことで業務の標準化が可能です。

契約書管理

契約書管理 > 標準 > 賃貸借契約書

契約完了 ▾ 契約中止 ▾ 現在の作業者を変更 ▾

ステータス: 担当者

次のステータス
中止

キャンセル 実行

会社名
〇〇株式会社 小川 090-XXXX-XXXX

契約情報

契約書名	契約開始日	契約満了日	契約自動更新
賃貸借契約書	2014-03-13	2014-06-20	無

契約内容
自転車の駐輪場の契約

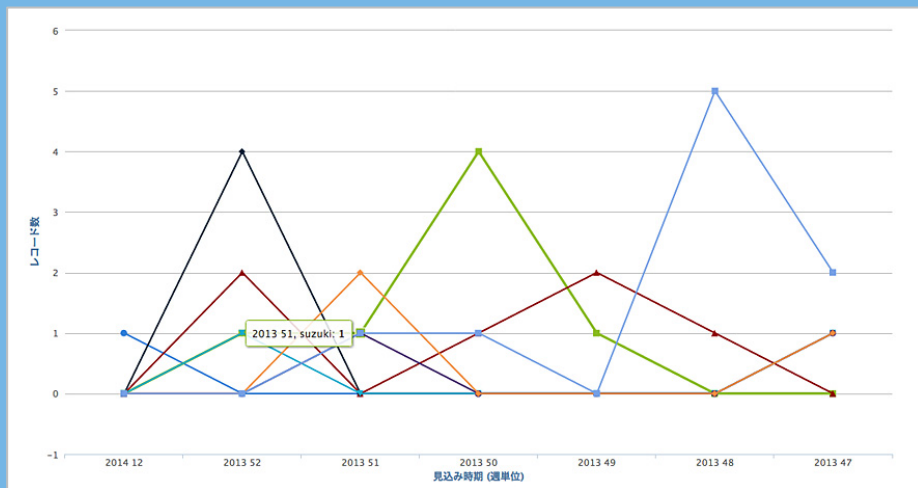


Point!

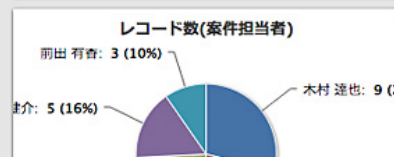
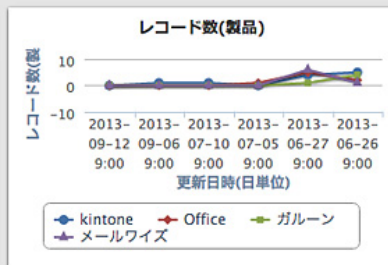
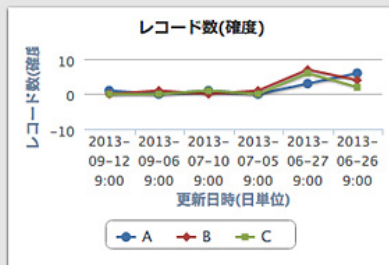
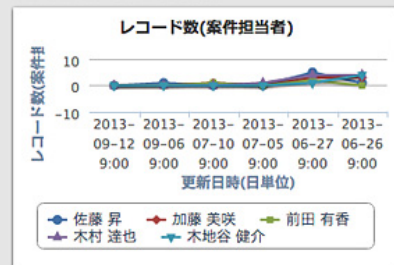
業務の流れに合わせてプロセス設計できるので
業務が標準化されます！

③データの集計

豊富なグラフの種類 条件設定で簡単に グラフ作成が可能！



おすすめから選んで作成



ただ単にデータを蓄積するだけでなく、様々な確度から集計することも可能です。
ワンクリックでグラフ表示できるため、**集計の手間も省くことが出来ます。**

Point!

一覧表示だけでなく集計も出来るので、
案件の全体感を把握できます！

その他便利な機能

コメント機能

契約先情報

会社名	担当者名	連絡先
BOZソフトウェア	田中 珠代	03-1234-1111

契約情報

契約書名	契約開始日	契約満了日	契約自動更新
秘密保持契約 (NDA)	2014-10-01	2015-03-31	無

コメント

- 6: 佐藤 昇 @鈴木 拓也 かしこまりました。双務のNDAを修正ファイルの方に貼りました。有効期間は1年、秘密保持期間は契約の終了から3年間です。ご確認ください。
- 5: 鈴木 拓也 @佐藤 昇 ありがとうございます。上長に確認いたしました。先方から検証結果等をもらすと、それ自体が秘密情報になるため、双務の契約書にしていたいただきたいとのことです。お手数ですが、ご対応お願いします。
- 4: 佐藤 昇 雛型ファイル欄にファイルを添付しました。

案件に関するやりとりが
その場で、出来る！

PUSH通知

通知

- レコードの読み込み**
高談報告
87件のレコードが追加され、0件のレコードが更新されました。
1/9, 4:09 PM by 鈴木 拓也
- 25 日報**
作業者になりました。
1/9, 3:53 PM by 鈴木 拓也
- 27 日報**
作業者になりました。
1/9, 3:53 PM by 鈴木 拓也
- 26 日報**
作業者になりました。
1/9, 3:53 PM by 鈴木 拓也

やり忘れ確認漏れを防止！

変更履歴

変更履歴

最新のバージョンを表示する

- 5: 佐藤 昇 2014-03-11 14:53
変更箇所を表示する この前のバージョンに戻す
確度: 「A」から「B」に変更されました。
- 4: 佐藤 昇 2013-11-28 10:02
変更箇所を表示する この前のバージョンに戻す? [戻る] [キャンセル]
確度: 「B」から「A」に変更されました。
業種: 小売が選択されました。
案件進捗: 「未対応」から「票議中」に変更されました。

前回差分内容が一目瞭然！

柔軟なアクセス権の設定

ユーザー/組織/グループとアクセス権

ユーザー/組織/グループ	許可する操作
役員	許可する操作: <input checked="" type="checkbox"/> 閲覧 <input checked="" type="checkbox"/> 編集 <input type="checkbox"/> 削除
更新者	許可する操作: <input checked="" type="checkbox"/> 閲覧 <input checked="" type="checkbox"/> 編集 <input checked="" type="checkbox"/> 削除
Everyone Group	許可する操作: <input type="checkbox"/> 閲覧 <input type="checkbox"/> 編集 <input type="checkbox"/> 削除

然るべきメンバーのみ情報を見ることが可能！

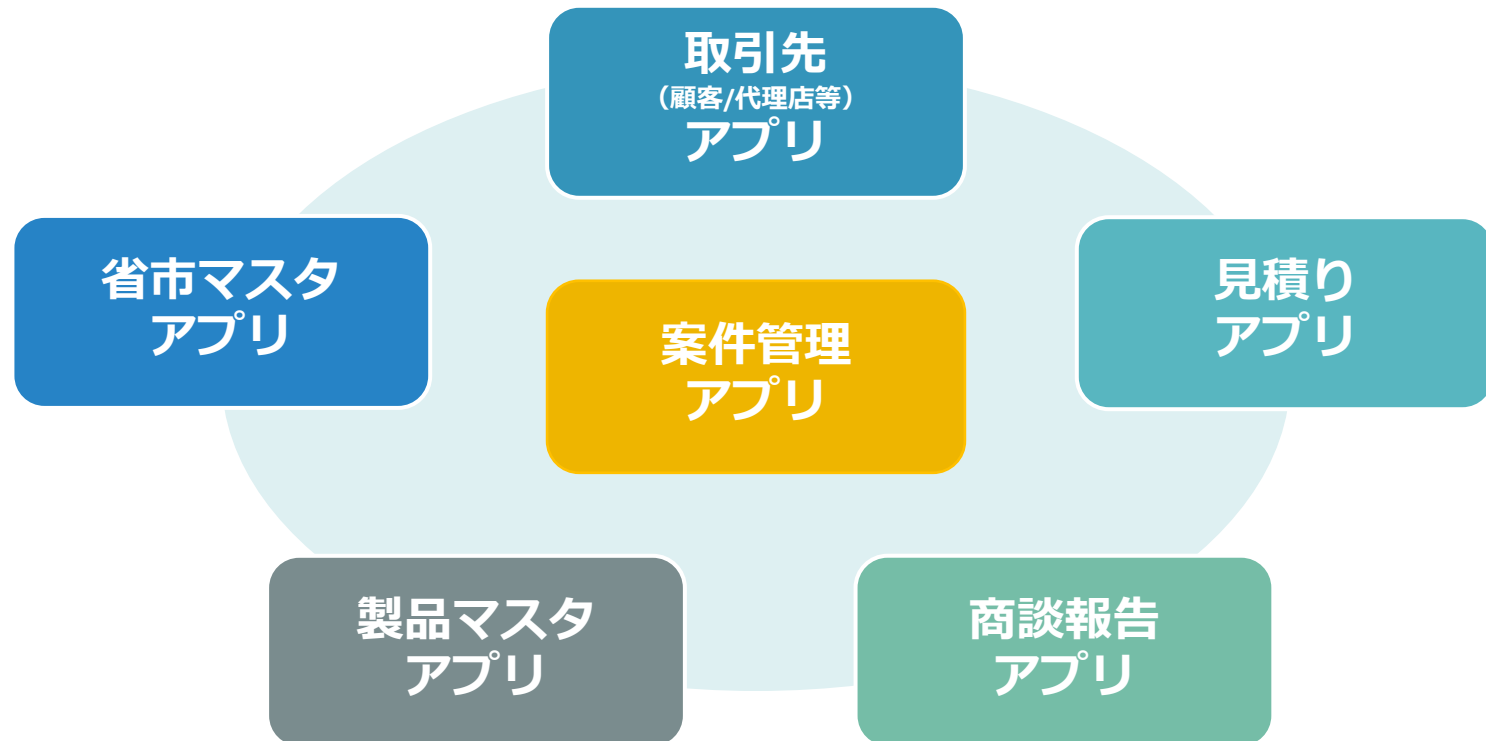


kintone 法人営業パック

内容と価格

kintone法人営業パック内容

本資料でご紹介した案件管理を効率的に行うための「法人営業パック」をご用意しております。取引先（顧客/代理店など）の管理から、見積管理まで可能なサービスです。



法人営業パック<ライト版>

法人営業パック<ライト版>内容

「法人営業パック」(スタンダード)より、シンプルな内容になっております。案件管理を軸に商談報告の管理や取引先の管理が可能です。スモールスタートにしたい方におすすめです。

取引先
(顧客/代理店等)
アプリ

案件管理
アプリ

商談報告
アプリ

案件管理アプリ<ライト版>

必要な内容を入力します。会社情報はマスタから取得するため、入力の手間やミスを削減します。

顧客情報

顧客名 *

客户信息登录

取得 クリア

連絡先	部門	役割	E-mail	携帯電話	備考

代理店情報

代理店名

代理店信息登录

取得 クリア

代理店担当者名	部門	役割	電話番号	E-mail	備考

案件の進捗状況登録します。進捗が「受注」になると自動で「受注日」「受注金額」が入力されます。

案件に紐づいている商談記録より、自動で最終接触日を取得します。

進捗 *

受注予定日 *

受注日

受注予定金額

受注金額

最終接触日

报价履歴

提出日

提出者

添付ファイル

備考

参照 (最大1 GB)

見積情報はテーブルで管理できます。

案件管理アプリ<ライト版>

案件情報を入力後、見積内容を上司へ申請し承認を得ることが可能です。

提出

現在の作業者を変更

商談報告登録

ステータス: 未処理

顧客情報

顧客名

安田精機製

案件情報

案件名

安田案件

営業担当者

Administrator

進捗

受注予定日

受注日

受注予定金額

受注金額

最終接触日

フォロー中

报价履歴

提出日

備考

商談記録を登録すると最終接触日が自動で表示されるようになります。最終接触日を基準に、3か月以上未訪問の場合はアラームを出す、というような運用も可能です。

2018-05-31

商談履歴

作成日時

参加者

商談内容

課題、次回アクション

2018-05-31 4:49 PM

要件のヒヤリング

要件まとめ、見積書提出

案件に関する商談記録は「商談報告登録」ボタンをクリックすると商談記録アプリに遷移するので、そちらで入力を行います。

もちろん商談内容も案件管理アプリで確認することが可能です。

オプションのご紹介

名刺管理

QY name card for kintone

今までの名刺管理



当時は結果が出なかったが
自社の担当者を変えて
再度アプローチしたい

担当が退職して
顧客に連絡できない

長期的な見込み
客を育てたい

- 名刺が個人管理のため、アプローチ先すべき顧客が分からない
- 名刺情報が共有されていないので、引継ぎができない
- 展示会やセミナーで入手した名刺も管理されていない

QY name card なら！



自動文字認識

kintone



- 名刺を受け取ったら、誰もが持っている微信で、写真を撮影します。自動OCRで文字認識されます。
- 撮影した名刺の情報はkintoneに自動格納されます。
- 名刺画像を見ながら、kintone側でデータの調整も可能です。
- 登録した名刺情報を会社全員で共有できます！



Point!

名刺を個人所有から会社の資産に！



- 複雑なグラフや表の作成やデータ集計はExcelで手作業のためデータの信憑性が下がる
- データの集計・可視化・分析も自動でMotion Boardが行ってくれます！
- 外出先で、現在の案件や直近の活動状況など、知りたい情報を瞬時に知ることが難しい
- クラウドサービスなので外出先からリアルタイムで情報を確認することができます！

予算実績管理ボード



B to Bマーケティングダッシュボード



インサイドセールスダッシュボード



営業マネージャダッシュボード



コンタクトセンターダッシュボード



Point!

kintoneのデータをシンプルに見える化！

ご検討の程、よろしくお願ひ致します



サイボウズ中国 営業部
TEL : 021-5239-2626
Email : info@cybozu.cn