

貴社の悩みを解消する NASA・SFA 営業マネージャー君

NASA: New Aggressive Sales Actions

CRM: Customer Relationship Management

SFA
Sales
Force
Automation

CRM
コンタクト管理システム (CRM)

商談進捗状況管理

見積・提案・訪問活動支援

商品検索システム

企業内情報ポータルサイト (EIP)

EIP: Enterprise Information Portal site

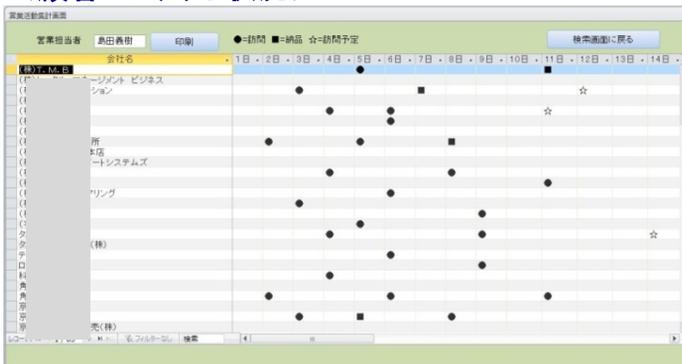
SP: Suspect
PP: Prospect

CRM
日報

全ては日報入力から始まります

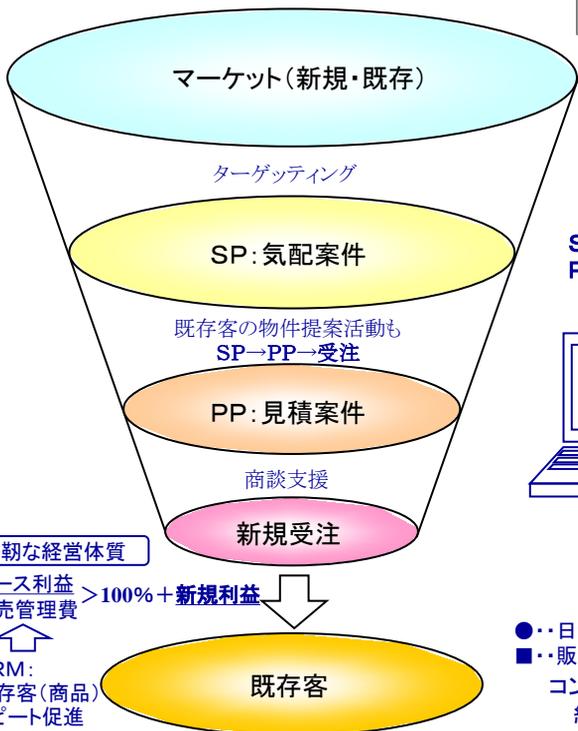
- ・営業は納品が仕事ではない
- ・コンタクト内容を報告
- ・納品は販売システムから取り入れる

<顧客コンタクト状況> ..人と物のコンタクト状況



<案件照会> ..SP、PPの進捗状況

顧客名	目的_案内事項	顧客区分	訪問日
(株) A 株式会社	〇〇〇〇	1	2012/02/23
(株) B 株式会社	〇〇〇〇	1	2012/02/15
(株) C 株式会社	〇〇〇〇	1	2012/01/27
(株) D 株式会社	〇〇〇〇	1	2012/01/04



強靱な経営体質

ベース利益 > 100% + 新規利益

CRM:
既存客(商品)
レポート促進

既存客

- ・機械販売の営業支援
- ・卸売業のダイレクト営業支援
- ・ルート営業の営業支援

● .. 日報データ
■ .. 販売データ
コンタクトの結果を見る化

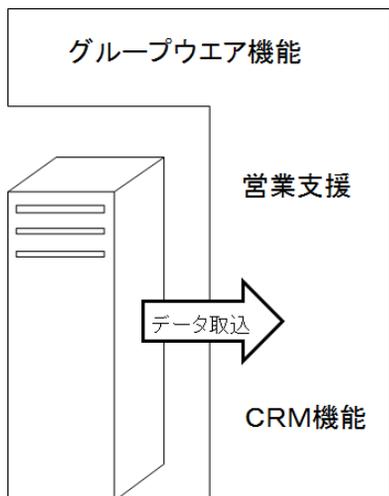
<新規顧客フォロー状況表> ..リピーター化

コード	顧客名	担当	顧客グループ	平成25年6月	平成25年5月
490	金	島田	D	0	0
471	ダ	島田	D	13,200	19960
475	(イ)	島田	E	0	0
476	(イ)	島田	D	0	0
480	妻	島田	D	0	19200
491	(イ)	島田	D	0	0
492	(イ)	島田	D	0	28740
496	西	島田	D	0	0
478	フ	島田	D	7,160	61230
562	(株)	渡辺	E	0	17730
357	ハ	渡辺	E	48,760	626250
355	北	渡辺	D	46,109	22950
352	オ	渡辺	E	0	0
624	序	渡辺	D	1,180	1480
623	(イ)	渡辺	E	0	0
609	(株)	渡辺	E	0	0

<顧客別先行管理表> ..目標とのギャップが見える化

担当名	コード	得意先名	前年平均	前年同月	当月予定	売上金額	達成率	粗利金額	粗利率	受注残	案件数	見込み金額	月末予想金額
別項	117	製造(株)半導体パッケージ	2,528,797	2,139,424	2,841,694	2,900,305	102.06%	528,162	18.21%	52,000	4	10,000	2,962,305
A氏	129		164,461	15,120	185,177	38,350	20.71%	8,461	22.06%	52,000	4	30,000	120,350
A氏	173		7,141	8,040	0	0	0.00%	0	0.00%	50,000	4	10,000	60,000
A氏	502		70,995	232,060	79,938	147,580	184.62%	19,506	13.22%	44,000	4	30,000	221,580
A氏	503		774,572	1,601,446	872,137	441,810	50.66%	71,363	16.15%	52,000	4	20,000	513,810
A氏	505		89,052	91,760	100,269	67,880	67.70%	10,640	15.67%	44,000	4	15,000	126,880
A氏	506		0	0	0	0	0.00%	0	0.00%	48,000	4	10,000	58,000
A氏	507		2,412,516	1,739,163	2,716,997	3,324,594	122.39%	813,835	24.43%	48,000	4	20,000	3,392,594
A氏	508		532,410	104,545	599,472	243,622	40.64%	81,960	33.64%	48,000	4	10,000	301,622
A氏	512		222,032	33,206	249,999	70,317	28.13%	22,277	31.68%	48,000	4	15,000	133,317
A氏	515		58,876	28,030	66,292	58,820	88.73%	38,852	66.05%	56,000	4	10,000	124,820
A氏	518		18,135	34,200	20,419	16,560	81.10%	8,484	51.23%	48,000	4	10,000	74,560
A氏	519		333,790	50,684	375,834	235,117	62.56%	44,814	19.06%	42,000	4	15,000	292,117
A氏	520		831	936	0	0	0.00%	0	0.00%	50,000	4	10,000	60,000
A氏	521		7,275	15,500	8,191	0	0.00%	0	0.00%	50,000	4	20,000	70,000
A氏	522		26,150	29,444	29,444	15,640	53.12%	2,763	17.67%	50,000	4	10,000	75,640
A氏	527		119,654	134,726	9,600	9,600	7.13%	1,977	20.59%	50,000	4	10,000	69,600
A氏	529		0	0	0	0	0.00%	0	0.00%	46,000	4	10,000	56,000

営業マネージャー君の3大機能



- ・業務連絡
- ・文書管理
- ・文書閲覧
- ・日報報告
- ・気配案件 (SP)
- ・見積 (PP)
- ・仕入発注書
- ・月末予測
- ・コンタクト状況
- ・Do指示

【日報報告】・・活動とSP、PPの報告

日報入力画面

訪問日: 2012/08/12 営業担当者: 清水隆之

顧客区分: 既存顧客 新規顧客 新規顧客登録

顧客名検索: 顧客コード:

顧客名: 担当者名:

連絡手段: 訪問 メール 電話 FAX 手紙 その他

案件番号: 案件一覧表示 案件新規登録

目的_案内事項
お客様の声
気付き

次回の活動予定

上長コメント

次回訪問予定日: 日報登録



【業務連絡】・・伝達事項をメール送信

業務連絡入力画面

顧客情報一覧画面へ移動

顧客名: (株) F A S S E

担当者:

タイトル:

業務連絡
案内内容:

対応者名: メールアドレス:

営業担当者名: メールアドレス:

メールオプション1
 メール送信する メール送信しない

メールオプション2
 メール画面を起動せずに送信 メール画面を起動して送信

メールブラウザの画面を起動すると、メールブラウザ送信履歴は残ります。
メールブラウザの画面を起動せず送信すると、メールブラウザには送信記録は残りません。

業務連絡登録

- ・来電状況
- ・事務員の受電記録
- ・営業員の対応記録

【見積作成】・・SPと連動

見積入力画面

見積番号検索: 変更

見積番号: 000003-01 見積日:

担当営業名: 営業担当A

見積名: ○○商品の見積

顧客名: F社

担当者名: ○○様

納品場所: 御社指定納品 予定納期: 2012年1月20日

見積有効期限: 2012年2月28日

数量: ○○製品の見積

見積明細入力画面

売上合計	仕入単価合計	消費税合計	特別割引	合計
650	400	0	0	650

登録 破棄 TOP画面

【履歴照会】・・一日の動きを見る

日報番号	目的_案内事項	営業担当者	顧客区分
2012/09/23	訪問	鳥田義樹	既写顧客
2012/09/19	訪問	鳥田義樹	既写顧客
2012/09/19	訪問	鳥田義樹	既写顧客
2012/09/19	訪問	鳥田義樹	既写顧客
2012/09/15	FAX	1111	1111
2012/08/27	訪問	鳥田義樹	既写顧客
2012/08/27	訪問	鳥田義樹	既写顧客
2012/08/04	メール	鳥田義樹	既写顧客

【社内回覧】・・情報の共有化、対応記録

日報TOP画面へ移動

有効期限: 2012/09/23

閲覧回数: 4 記入日: 2012/09/11 最終記入日: 2012/09/11

タイトル: ○○商品の仕入れ単価について

内容: ○○社の商品が今より2%安く入荷するようになりました。営業の人は単価の確認をお願いします。

追記内容

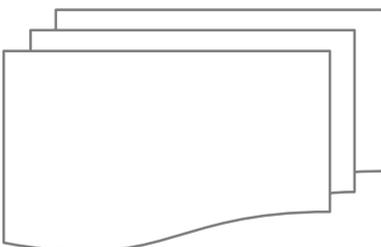
閲覧確認者: 鳥田 最終確認者: 鳥田

閲覧後を確認した 閲覧後確認者一覧

閲覧後内容を更新 画面を閉じる

- ・仕入先などの来社状況
- ・仕入先などの商品・企画情報
- ・回覧内容を読んだ旨を記録
- ・誰が読んだかを確認できる

【Do指示】・・ノータッチ警告



<事例>

機械販売業の営業では、消耗品の配達と機械営業が分離しているケースがあり、消耗品の動きが無くなっていても気が付かない場合がある。顧客ランクに応じて、訪問間隔を設定しその期日管理を行い「Do指示」を出しノータッチ敗戦を防止！

本体価格	万円
端末(台)	万円(台)
導入指導	万円
年間保守	
・本体	万円
・端末	万円

AMI 「未来」へ確かな「変革」・・AMIの使命
有限会社エー・エム・アイ

〒545-0001 大阪市阿倍野区天王寺町北1-8-47-411
 電話:06(6713)4161 Fax:06(6713)4162
 http://www.web-ami.com Mail:info@web-ami.com