

BizMagic V3.2

機能説明

機能名：活動状況管理

活動状況管理の概要

この節では、活動状況管理について説明します。

活動状況管理とは

接点記録を元に、営業活動が適切な顧客や担当者へ行われているかを、数値として把握出来ます。

マネージャや上司など、管理者が社員の動きを把握する事が出来ます。

あらかじめ、顧客情報と顧客担当者情報へ接点指数を登録する必要があります。

目標回数である接点回数と実績としての訪問回数との差異を見、また、キーパーソンに会えているかを見ることで、適切で意義のある訪問だったかどうかを、確認する事が出来ます。

活動状況管理の活用

この節では、活動状況管理の利用方法を説明します。

事前準備

活動状況管理を利用するために必要な設定は特にありません。

活動状況管理を利用してみる

重要な顧客に対して、担当社員が目標回数の訪問が出来ているのか、キーパーソンにしっかり会えているのかを、顧客別、又は社員別に見ることが出来ます。

人事評価の対象数値として利用することも出来ます。

活動状況管理画面

活動状況管理					
検索条件					検索
顧客区分	(選択)	顧客分類	(選択)		
顧客層別	(選択)	業種	(選択)		
所属	本社	第一営業部	(社員選択)	グループ選択	
期間	2007年5月	~	2007年7月		
表示形式	<input checked="" type="radio"/> 顧客主体	<input type="radio"/> 自社主体	<input type="radio"/> キーパーソン別	表示制御	<input checked="" type="checkbox"/> 接点のない情報を表示しない
一覧					
	合計	0回	0回	0H	0回
		顧客接点		キーパーソン接点	
顧客名	指数	回数	時間	回数	時間
条件を入力して検索を実行してください。					

【操作】

活動状況管理画面は左メニューの[活動状況管理](#)を選択することにより表示されます。

検索をクリックします。

各検索条件に必要な事項を選択、記入します。

顧客区分	システム設定 → 顧客区分 に登録されているデータをリストから選択します。 参照:ご利用の手引き
顧客分類	システム設定 → 顧客分類 に登録されているデータをリストから選択します。 参照:ご利用の手引き
顧客層別	システム設定 → 顧客層別 に登録されているデータをリストから選択します。 参照:ご利用の手引き
業種	システム設定 → 業種 に登録されているデータをリストから選択します。 参照:ご利用の手引き
所属	システム設定 → 社員 に登録されているデータをリストから選択します。 参照:ご利用の手引き
期間	集計対象期間を設定します。
表示形式	顧客主体:顧客を基準に集計結果一覧を表示します。 自社主体:自社担当者を基準に集計結果一覧を表示します。 キーパーソン別:キーパーソンとして登録された顧客担当者を基準に集計結果一覧を表示します。
表示制御	チェックがある場合、接点がある情報だけを集計します。 チェックが無い場合は条件に合う情報全てを集計します。

【ポイント】

キーパーソン接点数を活動状況管理で見ると共に、顧客担当者情報にも接点指数を設定すると共に、キーパーソンの設定も行います。

活動状況管理を活用してみる

表示形式により、各主体の指数を一覧で見ることが出来ます。

表示形式－顧客主体画面

活動状況管理						
検索条件						
顧客区分	(選択)	顧客分類	(選択)			
顧客層別	(選択)	業種	(選択)			
所属	本社	第一営業部	(社員選択)	グループ選択		
期間	2007年5月	～	2007年7月			
表示形式	<input checked="" type="radio"/> 顧客主体	<input type="radio"/> 自社主体	<input type="radio"/> キーパーソン別	表示制御	<input checked="" type="checkbox"/> 接点のない情報を表示しない	
一覧						
		合計	78回	20回	27.17 H	6回 9.25 H
			顧客接点		キーパーソン接点	
顧客名▲		指数	回数	時間	回数	時間
アイエ情報株式会社		6	1	3	1	3
あいくる株式会社		6	1	1	0	0
イサヤカ株式会社		6	2	3	1	1
伊藤製菓株式会社		0	0	0	0	0

顧客名	顧客の名称です。
顧客接点－指数	顧客情報で設定した接点指数です。
顧客接点－回数	実際に期間内に接点を残した回数です。
顧客接点－時間	実際にどれだけの時間を費やしているかを表示します。
キーパーソン接点－回数	実際の接点に対して、キーパーソンに何回会っているかを表示します。
キーパーソン接点－時間	実際にキーパーソンと接点をもった時間を表示します。

表示形式－自社主体画面

活動状況管理							
検索条件							検索
顧客区分	(選択) ▼			顧客分類	(選択) ▼		
顧客層別	(選択) ▼			業種	(選択) ▼		
所属	本社 ▼	第一営業部 ▼	(社員選択) ▼	グループ選択	▼		
期間	2007年5月 ~ 2007年7月						
表示形式	<input type="radio"/> 顧客主体 <input checked="" type="radio"/> 自社主体 <input type="radio"/> キーパーソン別			表示制御	<input checked="" type="checkbox"/> 接点のない情報を表示しない		
一覧							CSV出力
	合計	61	15	20回	27.16時間	6回	9.25時間
自社担当者	顧客		顧客接点		キーパーソン接点		
	顧客数	接点顧客数	回数	時間	回数	時間	
関口 謙	25	4	4	4.83	2	2.5	
河田 一平	36	11	16	22.33	4	6.75	

自社担当者	担当している顧客の数です。
顧客－顧客数	担当している顧客の数です。
顧客－接点顧客数	顧客数のうち、実際に接点を持った顧客の数です。
顧客接点－回数	実際に期間内に接点を残した回数です。
顧客接点－時間	実際にどれだけの時間を費やしているかを表示します。
キーパーソン接点－回数	実際の接点に対して、キーパーソンに何回会っているかを表示します。
キーパーソン接点－時間	実際にキーパーソンと接点をもった時間を表示します。

表示形式－キーパーソン別画面

活動状況管理										
検索条件										
顧客区分	(選択)				顧客分類	(選択)				検索
顧客層別	(選択)				業種	(選択)				
所属	本社	第一営業部	(社員選択)	グループ選択						
期間	2007年5月		～		2007年7月					
表示形式	<input type="radio"/> 顧客主体 <input type="radio"/> 自社主体 <input checked="" type="radio"/> キーパーソン別			表示制御	<input checked="" type="checkbox"/> 接点のない情報を表示しない					
一覧										
CSV出力										
合計 29回 38.42 H 30 6回 9.25 H										
顧客名▲	キーパーソン分類	キーパーソン名	顧客接点		キーパーソン接点					
			回数	時間	回数	回数	時間			
アイエン情報株式会社	最終決定権限者	高橋 健二	1	3	0	0	0			
アイエン情報株式会社	業務責任者	山本 剛	1	3	0	1	3			
イサヤカ株式会社	最終決定権限者	新垣 良介	2	3	0	1	1			
イサヤカ株式会社	業務責任者	和田 正人	2	3	0	0	0			
ウズビ商会株式会社	予算管理権限	岩水 喜孝	1	1	0	1	1			

顧客名	顧客の名称です。
キーパーソン分類	キーパーソンに設定されている社員がどういう位置づけなのかの分類を表示します。
キーパーソン名	キーパーソンに設定されている社員名です。
顧客接点－回数	実際に期間内に接点を残した回数です。
顧客接点－時間	実際にどれだけの時間を費やしているかを表示します。
キーパーソン接点－指数	顧客担当者情報で設定した、接点指数です。
キーパーソン接点－回数	実際の接点に対して、キーパーソンに何回会っているかを表示します。
キーパーソン接点－時間	実際にキーパーソンと接点をもった時間を表示します。

【注意】

顧客の自社担当者として登録されている社員で集計を行います。
接点記録を作成した社員が集計対象の社員でも、自社担当者として顧客情報に登録されていない顧客は集計外となるため、顧客接点履歴検索と活動状況管理の集計結果が同じにならない場合があります。

【ポイント】

顧客名のリンクは他の機能と違い、詳細な集計情報が表示されます。
条件設定が出来るので、絞り込みを行うことが出来ます。