

BizMagic V3.2

機能説明

機能名：定期戦略情報

定期戦略情報の概要

この節では、定期戦略について説明します。

定期戦略とは

今まで現場任せであった顧客との関係作りのプロセス、ノウハウを、企業内で標準化させて共有、再利用することにより、企業全体の業績向上を目的にしています。

顧客に対して必要な営業活動を選択し、その実行状態を管理、確認することが出来ます。

良い関係作りは顧客満足度の向上へ繋がる

定期戦略 1回目	2回目	3回目	4回目
<input checked="" type="checkbox"/> 情報提供	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 情報提供	<input checked="" type="checkbox"/> 情報提供
<input checked="" type="checkbox"/> 現状ヒアリング	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 現状ヒアリング	<input type="checkbox"/> 現状ヒアリング
<input type="checkbox"/> セミナー案内	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> セミナー案内	<input checked="" type="checkbox"/> セミナー案内
<input type="checkbox"/> 展示会招待	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 展示会招待	<input type="checkbox"/> 展示会招待
<input type="checkbox"/> 成功談紹介	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 成功談紹介	<input checked="" type="checkbox"/> 成功談紹介
<input type="checkbox"/> 上司同行	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 上司同行	<input checked="" type="checkbox"/> 上司同行

定期戦略情報の活用

この節では、定期戦略情報の利用方法と、どのように活用していくかを説明します。

事前準備

定期戦略情報を利用するために、まず、システム設定画面の以下の項目を設定します。

- ◆ 定期戦略区分名
定期戦略を利用する際の分類項目を登録します
期間での区分、規模での区分など使用される方のニーズに合った項目を設定してください。
参照:ご利用の手引き
- ◆ 行為タイプ
行為項目群の名称です。
行為タイプ名と行為項目群は親子の関係になります。
参照:ご利用の手引き
- ◆ 行為項目
定期戦略情報で使用する営業活動内容名です。
参照:ご利用の手引き

システム設定にて登録する前に下記のような表を完成させて行うことをお勧めします。

行為タイプ名	★顧客訪問前準備	★確認事項	★関係強化
行為項目	業種からニーズを想定	他社リストの確認	上司同行表敬
	推奨商品の想定	使用状況の確認	トップ同行表敬
	顧客リストの確認	導入機の使用状況確認	コラボレーションの実施
	訪問計画・行動計画の立案	納品履歴の確認	メーカー情報提供
	お客様の訪問アポ	消耗品の在庫確認	業界の話題提供
	お客様の3キーマンを確認	お客様問題点の確認	得意商品・サービスの効用紹介
	面談者の確認	お客様の現状の確認	導入の状況確認
	問題解決策の想定	購入パターンの確認	宿題の引き出し
	目的の明確化	リース残金確認	紹介の引き出し
			業種成功事例紹介
		把握した問題点のフィードバック	

定期戦略を利用してみる

日々の営業活動の中で無意識のうちに取っている顧客との関係作りの営業行為を顧客の属性を意識して作ってみましょう。

定期戦略画面

定期戦略情報						
検索条件設定						検索 新規
定期戦略名	<input type="text"/> を含む					
顧客名	<input type="text"/>	法人	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	(検索)	
完了	未完了	<input type="text"/> 年	<input type="text"/> 月	<input type="text"/> 日	～	<input type="text"/> 年
自社担当者	<input checked="" type="radio"/> 本社	第一営業部	(社員選択)	(グループ選択)	<input type="radio"/> 自担当顧客	
	<input type="checkbox"/> 主自社担当者					
一覧	該当件数 0件	結果分析	定期戦略OSV出力	顧客別OSV出力	パートナー別OSV出力	行為OSV出力
定期戦略名	定期戦略区分	開始日	終了日	完了日	顧客数	
条件を入力して検索を実行してください。						

【操作】

定期戦略情報画面は左メニューの定期戦略情報を選択することにより表示されます。

新規をクリックします。

定期戦略情報登録画面が表示されます。

定期戦略情報				
登録		定期戦略パターン参照 登録 キャンセル		
定期戦略名	<input type="text"/>	定期戦略区分	(<選択>	
開始日	<input type="text"/> 年 <input type="text"/> 月 <input type="text"/> 日	終了日	<input type="text"/> 年 <input type="text"/> 月 <input type="text"/> 日	
顧客区分	(<選択>	顧客分類	(<選択>	
顧客層別	(<選択>	業種	(<選択>	
取扱商品分類	(<選択>	商品名	(<選択>	
完了	<input type="radio"/> 完了 <input checked="" type="radio"/> 未完了			
内容	<input type="text"/>			
目標	<input type="text"/>			
結果	<input type="text"/>			
行為		顧客 0件	パートナー顧客 0件	
行為タイプ: (<選択>	行為: (<選択>	行為追加		該当件数 0件
	行為名	コメント	添付資料	表示順
行為を追加してください。				

各項目に必要な事項を記入して、[登録](#)をクリックします。

定期戦略情報を登録する際の登録項目の説明は以下の通りです。

定期戦略名 (必須)	登録する定期戦略名を入力します。 例) 新規顧客開拓短期
定期戦略区分名	システム設定 -> 定期戦略区分 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
開始日	定期戦略の開始日を入力します。
終了日	定期戦略の終了日を入力します。
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必要に応じて選択します。 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必要に応じて選択します。 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必要に応じて選択します。 参照: ご利用の手引き
カテゴリ1、2	システム設定 -> カテゴリ1 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 カテゴリ2はカテゴリ1の選択内容により選択肢が変わります。
完了	定期戦略の 完了 、 未完了 を選択します。
内容	定期戦略の具体的な内容(解説)を入力します。 例) 新規顧客を短期間で獲得する為の戦略
目標	定期戦略の目標を設定して入力しておきます。 例) 1ヶ月以内で新規顧客を獲得すること
結果	定期戦略の結果 例) 10件商談に持ち込むことに成功しました。

【ポイント】

「結果」に関しては定期戦略期間の終了後に記入します。
定期戦略の検索では結果の内容を文字列検索できます。

次に行為、顧客、パートナー顧客を追加します。

定期戦略にて実施する行為を追加するには、行為タイプをプルダウンから選択後、行為を選択し「**行為追加**」をクリックします。

登録した行為名が一覧へ追加されます。

行為	顧客 0件	パートナー顧客 0件
行為タイプ: (選択)	行為: (選択)	行為追加
行為名	コメント	添付資料
表示順		
行為を追加してください。		

【ポイント】

行為は複数登録することが可能です。

戦略に必要な行為を全て登録します。

対象顧客を選択するには、顧客タブを開き、「**顧客追加**」をクリックします。

行為 0件	顧客	パートナー顧客 0件
顧客一覧		
顧客名	顧客主自社担当者	顧客別日標
	顧客別結果	完了
顧客を追加してください。		

顧客選択画面にて条件を入力し検索後、一覧から対象顧客にチェックをいれ「**選択**」をクリックします。

顧客選択						
検索条件						
顧客名	法人	顧客担当者名	○で始まる	●を含む		
自社担当者	● 本社	● 第一営業部	(社員選択)	(グループ選択)	○ 自担当顧客	
<input type="checkbox"/> 主自社担当者						
顧客グループ	法人	(検索)				
一覧						
顧客名	電話番号	所在地	顧客区分	顧客層別	選択	主自社担当者
条件を入力して検索を実行してください。						

代理店、パートナーを定期戦略へ適用するには、パートナー顧客タブを開き、「**パートナー顧客追加**」をクリックします。

顧客選択画面にて条件を入力し検索後、一覧から対象パートナーにチェックを入れ「**選択**」をクリックします。

定期戦略情報を活用してみる

登録された定期戦略情報を営業活動で実践し、その結果を接点記録に登録します。

顧客接点記録							
登録 作業中保存 登録							
社員名	河田 一平						
日付	2007年8月21日 09:00 ~ 10:00 (選択)						
顧客	あい 法人 アイエム情報株式会社 詳細検索						
顧客部署	営業本部 第一 第一課 (選択)						
顧客担当者	谷口 昌彦						
対応形態	訪問						
結果	要望を受けました						
内容概略	定期訪問						
内容	<div style="border: 1px solid gray; height: 100px;"></div>						
定期戦略	イントロサー : 新製品PR活動パターン 追加						
記入者	河田 一平						
参加社員	添付資料	公開部署	報告先	課題	依頼	交通費	顧客参加者
カテゴリ	コメント	次回予定	設備予約	案件	収集情報	お客様生の声	導入物件

実施した定期戦略をリストから選択し、**追加**をクリックします。

定期戦略内に登録されている行為から、今回実施した行為を選択する為、**選択**をクリックします。

行為選択画面にて、実施した行為を選択し**確定**をクリックします。

実施した行為に対してチェックを付けます。

定期戦略	イントロサー	: (未選択) 追加					
	前除	定期戦略名	定期戦略区分	結果			
	行為	新製品PR活動パターン	新製品販売戦略	(未選択)			
	【未選択】	<input checked="" type="checkbox"/> 標準提案書作成	<input checked="" type="checkbox"/> 標準仕様書作成	<input checked="" type="checkbox"/> 電話コール	<input checked="" type="checkbox"/> 製品紹介		
内容	現状聞き取り(0回) / 展示会への誘い(0回) / ニーズの発掘(0回)						

【ポイント】

1つの接点に複数の定期戦略情報を登録出来るので、各定期戦略に対する接点を作成する必要はありません。

また検索する場合は各定期戦略ごとに接点記録を選択できます。

定期戦略情報画面を使って、各定期戦略の状況を確認する事が出来ます。

定期戦略情報画面で、状況を知りたい定期戦略に該当する検索条件設定を行います。

未完了のものだけを検索し、個別に状況確認する事も出来ます。

定期戦略情報

検索条件設定      検索 新規

定期戦略名 を含む

顧客名 法人   (検索)

完了 未完了 年 月 日 ~ 年 月 日

自社担当者 本社 第一営業部 (社員選択)  グループ選択 自担当顧客
 主自社担当者

一覧  該当件数 3件 | [結果分析](#) | [定期戦略CSV出力](#) | [顧客別CSV出力](#) | [パートナー別CSV出力](#) | [行為CSV出力](#)

定期戦略名	定期戦略区分	開始日	終了日	完了日	顧客数
新製品PR活動パターン	新製品販売戦略	07/07/01	07/08/31	未完了	28
新規プロジェクト				未完了	1
上期重点顧客PR活動	新製品販売戦略	06/04/01	06/09/30	未完了	15

【注意】

検索条件設定では以下のボタンが利用出来ます。



参照：はじめにー共通的な操作方法

検索を行い該当がある場合には一覧が表示され、一覧に対してまとまった処理を行う事が出来ます。

定期戦略情報								
検索条件設定						検索	新規	
定期戦略名	<input type="text"/> を含む							
顧客名	<input type="text"/>	法人	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	(検索)			
完了	未完了	年	月	日	~	年	月	日
自社担当者	本社	第一営業部	(社員選択)	グループ選択		<input type="radio"/> 自担当顧客	<input type="checkbox"/> 主自社担当者	
一覧	該当件数 3件	結果分析	定期戦略CSV出力	顧客別CSV出力	パートナー別CSV出力	行為CSV出力		
定期戦略名	定期戦略区分	開始日	終了日	完了日	顧客数			
新製品PR活動パターン	新製品販売戦略	07/07/01	07/08/31	未完了	28			
新規プロジェクト				未完了	1			
上期重点顧客PR活動	新製品販売戦略	06/04/01	06/08/30	未完了	15			

結果分析をクリックすると、一覧表示された定期戦略に紐づく各顧客の状態や結果、定期戦略が紐づく接点数、行為回数などを一覧表示出来ます。

接点指数	顧客情報で設定された接点指数を表示します。
実接点指数	接点指数で決定された値に期間をかけて、定期戦略中に接しておくべき回数を表示します。 (日数計算で出しているため若干のズレが生じる場合があります。)
接点数	現時点までの期間内顧客接点回数を表示します。
達成率	実接点指数に対する接点数の割合を表示します。

定期戦略CSV出力を利用して、一覧表示された定期戦略をCSV出力する事が出来ます。

Excelなどを利用して独自の集計にも使えます。

顧客別CSV出力を利用して、一覧表示された定期戦略に紐づく顧客の状態などを出力する事が出来ます。

パートナー別CSV出力を利用して、一覧表示された定期戦略に紐づくパートナーの状態などを出力する事が出来ます。

行為 CSV 出力を利用して、一覧表示された定期戦略に紐づく行為名、行為の実施回数、行為を実施した顧客数を出力する事が出来ます。

一覧の定期戦略名をクリックすると、その定期戦略に関する詳細画面を表示します。

定期戦略情報					
詳細					
対象顧客検索		一括予定登録		一括接点登録	
結果分析		定期戦略パターン登録		削除 変更 戻る	
定期戦略名	新製品PR活動パターン	定期戦略区分	新製品販売戦略		
開始日	2007年07月01日	終了日	2007年08月31日		
顧客区分	直販顧客	顧客分類	新規顧客		
顧客層別	発展顧客	業種			
取扱商品分類	パッケージ販売	商品名	BizMagiCRM		
完了日	未完了				
内容	7月24日に新発売されるBizMagiを紹介する。				
目標	新たな商談を20件確保予定				
結果					
更新者	河田 一平	登録更新日	2007/08/21		
行為					
顧客 28件		パートナー顧客 0件			
行為名			コメント	添付資料	該当件数 7件
					対象行為検索
					実施回数
					実施顧客数
	標準提案書作成				1
	標準仕様書作成				1
	電話コール				0
	製品紹介				2
	現状聞き取り				1

[対象顧客検索](#)をクリックすると、選択した定期戦略に登録された行為を行った回数で顧客を検索する事が出来ます。

[一括予定登録](#)をクリックすると、選択した定期戦略に登録された顧客に対して、定期戦略に関する予定を入れる事が出来ます。

予定あり	選択された顧客に予定がある日付には <input type="checkbox"/> と表示されます。 ここでの予定は全てのユーザーの予定を反映します。
仮予定あり	選択された顧客に仮予定がある日付には <input type="checkbox"/> と表示されます。 ここでの仮予定は全てのユーザーの仮予定を反映します。
接点あり	選択された顧客に接点がある日付には <input type="checkbox"/> と表示されます。 ここでの接点は全てのユーザーの接点を反映します。

[一括接点登録](#)をクリックすると、選択した定期戦略に登録された顧客に対して、一括で接点記録を登録する事が出来ます。

[結果分析](#)をクリックすると、選択した定期戦略に登録された顧客の状態や結果、定期戦略が紐づく接点数、行為回数などを一覧表示出来ます。

[定期戦略パターン登録](#)をクリックすると、選択した定期戦略に登録された行為を保持したまま、知恵袋の定期戦略パターン登録画面が表示されます。

[削除](#)をクリックすると、現在の定期戦略を削除します。

[変更](#)をクリックすると、定期戦略情報更新画面を表示します。

[戻る](#)をクリックすると、定期戦略情報検索画面に戻ります。

対象顧客検索をクリックすると、検索画面が表示されます。
行った行為の回数を入力し、検索する事が出来ます。

対象顧客検索										
検索条件設定										
定期戦略名	新製品PR活動パターン				定期戦略区分	新製品販売戦略				検索 戻る
行為	標準提案書作成	[] ~ [] (回)			標準仕様書作成	[] ~ [] (回)				
	電話コール	[] ~ [] (回)			製品紹介	[] ~ [] (回)				
	現状聞き取り	[] ~ [] (回)			展示会への誘い	[] ~ [] (回)				
	ニーズの発掘	[] ~ [] (回)								
一覧										
		該当件数	28件	定期戦略登録	一括予定登録	一括接点登録	顧客アクション	顧客担当者アクション	CSV出力	
顧客名	実行者	顧客別状態	標準提案書作成	標準仕様書作成	電話コール	製品紹介	現状聞き取り	展示会への誘い	ニーズの発掘	
アイエン情報株式会社	河田 一平	実施中	1	1	0	2	1	0	1	
ウネビ商会株式会社		停止	0	0	0	0	0	0	0	
株式会社ABC不動産	河田 一平	実施中	0	0	0	1	1	1	1	

定期戦略登録をクリックすると、一覧に表示された顧客を保持したまま、新しい定期戦略を登録する事が出来ます。

一括予定登録をクリックすると、一覧に表示された顧客に対して、定期戦略に関する予定を入れる事が出来ます。

一括接点登録をクリックすると、一覧に表示された顧客に対して、一括で接点記録を登録する事が出来ます。

顧客アクションをクリックすると、一覧に表示された顧客に対して、定期戦略とはなれた行動を設定することも出来ます。
操作方法は、はじめに**一共通的な操作方法を参照してください。**

顧客担当者アクションをクリックすると、一覧に表示された顧客の定期戦略の担当者に対して、定期戦略とはなれた行動を設定することも出来ます。
操作方法は、はじめに**一共通的な操作方法を参照してください。**

CSV出力をクリックすると、一覧表示された定期戦略に紐づく顧客の状態などを出力する事が出来ます。

一覧に表示された顧客名をクリックすると、定期戦略管理画面が表示されます。

定期戦略管理			
定期戦略情報 定期戦略変更 戻る			
顧客名	アイエン情報株式会社	顧客主自社担当者	河田 一平
定期戦略名	新製品PR活動パターン	定期戦略区分名	新製品販売戦略
開始日	2007年07月01日	終了日	2007年08月31日
顧客区分	直販顧客	顧客分類	新規顧客
顧客層別	発展顧客	業種	
取扱商品分類	パッケージ販売	商品名	BizMagiCRM
完了日	未完了		
内容	7月24日に新発売されるBizMagiを紹介する。		
目標	新たな商談を20件確保予定		
結果			
顧客別・定期戦略情報 顧客別変更			
顧客担当者	谷口 昌彦		
実行者	河田 一平		
顧客別完了日	未完了		
顧客別目標	新たな商談		
顧客別結果			
顧客別状態	実施中		
接点一覧 行為一覧			
一覧 接点内容一覧 定期戦略内容一覧			
日付▼	社員名	行為名	結果
07/08/22	河田 一平	製品紹介	まあまあでした
07/08/22	河田 一平	現状聞き取り	まあまあでした
07/08/22	河田 一平	ニーズの発掘	まあまあでした
07/08/21	河田 一平	標準提案書作成	まあまあでした

[定期戦略変更](#)をクリックすると、定期戦略情報更新画面を表示します。

[戻る](#)をクリックすると、対象顧客検索画面に戻ります。

[顧客別変更](#)をクリックすると、選択している定期戦略に関する顧客の情報を更新する事が出来ます。

接点一覧タブでは、選択した定期戦略に紐づく接点記録を表示します。

接点記録で選択した行為と結果を確認する事が出来ます。

日付をクリックすると接点記録を表示します。

[接点内容一覧](#)をクリックすると、選択している定期戦略が紐づく接点記録の内容を表示します。

[定期戦略内容一覧](#)をクリックすると、選択している定期戦略が紐づく接点記録の定期戦略欄に登録された内容を表示します。

行為一覧タブでは、選択した定期戦略に紐づく行為の実施回数や最終実施日を表示します。