

BizMagic V3.2

機能説明

機能名： 行程立案

行程立案の概要

この節では、行程について説明します。

行程とは

営業活動において、案件の受注、契約を成功させるための一連の営業行為の流れ(プロセス)を、BizMagic に行程として登録、可視化する事です。
流れを登録する事により、情報の共有を図る事が出来ます。

出来る営業のシナリオ作りのノウハウを、企業の標準化されたノウハウとして共有、再利用する事により、企業全体の営業成績の向上を目的としています。

行程立案の活用

この節では、行程立案の利用方法と、どのように活用していくかを説明します。

事前準備

行程立案を利用するに、まずシステム設定画面の以下の項目を設定します。

- ◆ 行程タイプ
行程項目群を総称して呼ぶ際の名称です。
参照:ご利用の手引き
- ◆ 行程項目
案件としてやるべき代表的な事です。
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から行う事をお勧めします。

(例)

行程タイプ名	ヒアリング	確認事項	デモ	プレゼン	見積り
行程項目	現状 ヒアリング	競合情報 ヒアリング	初回デモ	プレゼン	概算見積り
	要望 ヒアリング	導入スケジュール ヒアリング	選定メンバー デモ	最終プレゼン	ネゴ前見積り
		予算 ヒアリング	利用メンバー デモ		最終見積り
		導入決定手順 ヒアリング	最終デモ		

行程立案を利用してみる

案件のプロセス管理が目的ですので、案件とセットで使用する機能になります。案件の受注に向けて営業活動するためのプロセスを、行程立案を利用して作成します。

行程立案画面

行程立案																
詳細																
顧客名	<input type="text"/>	法人	<input type="checkbox"/>			(検索)	<input type="text"/>									
案件名	エドユーザー	:	(選択)													
取扱商品分類							商品名									
開始日							受注日									
行程パターン																
行程一覧																
行程項目 行程担当者 予定期間	状態 行程達成度	登録数	今日 << 前週 2007 年 8 月 7 日 次週 >> 表示													
			8/7 (火)	8/8 (水)	8/9 (木)	8/10 (金)	8/11 (土)	8/12 (日)	8/13 (月)	8/14 (火)	8/15 (水)	8/16 (木)	8/17 (金)	8/18 (土)	8/19 (日)	8/20 (月)
案件を選択してください。																

【操作】

行程立案画面は、左メニューの **行程立案** を選択する事により表示されます。

顧客を指定し、次に行程立案する案件を選択します。

すでに案件が登録されていれば、顧客選択時に顧客に紐付く案件が、リストから選択出来ます。

案件に、カテゴリ 1、カテゴリ 2、案件開始日が登録されている場合、案件選択時に自動的に表示されます。

行程立案																							
詳細 知恵袋参照																							
顧客名	あ <input type="checkbox"/> 法人 <input type="checkbox"/> アイエ情報株式会社																						
案件名	エドユーザー : (営業)Biz Magic 販売																						
取扱商品分類	パッケージ販売 商品名 Biz Magic CRM																						
開始日	2007/08/07 受注日																						
行程パターン																							
行程一覧 行程変更																							
行程項目 行程担当者 予定期間	<table border="1"> <thead> <tr> <th>状態 行程達成度</th> <th>登録数</th> <th>今日</th> <th><< 前週</th> <th>2007 年 8 月 7 日</th> <th>次週 >></th> <th>表示</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>8/7 (火)</td> <td>8/8 (水)</td> <td>8/9 (木)</td> <td>8/10 (金)</td> <td>8/11 (土)</td> <td>8/12 (日)</td> <td>8/13 (月)</td> <td>8/14 (火)</td> <td>8/15 (水)</td> <td>8/16 (木)</td> <td>8/17 (金)</td> <td>8/18 (土)</td> <td>8/19 (日)</td> <td>8/20 (月)</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center;">該当するデータは存在しません。</p>	状態 行程達成度	登録数	今日	<< 前週	2007 年 8 月 7 日	次週 >>	表示		8/7 (火)	8/8 (水)	8/9 (木)	8/10 (金)	8/11 (土)	8/12 (日)	8/13 (月)	8/14 (火)	8/15 (水)	8/16 (木)	8/17 (金)	8/18 (土)	8/19 (日)	8/20 (月)
状態 行程達成度	登録数	今日	<< 前週	2007 年 8 月 7 日	次週 >>	表示																	
	8/7 (火)	8/8 (水)	8/9 (木)	8/10 (金)	8/11 (土)	8/12 (日)	8/13 (月)	8/14 (火)	8/15 (水)	8/16 (木)	8/17 (金)	8/18 (土)	8/19 (日)	8/20 (月)									

顧客名	顧客情報に登録されている顧客名を検索し、選択します 鉛筆アイコンをクリックする事で、新規登録も出来ます。
案件名	顧客情報に紐づく案件名をリストから選択します 鉛筆アイコンをクリックする事で、新規登録も出来ます。

[知恵袋参照](#)をクリックすると、知恵袋に登録されている行程パターンを利用する事が出来ます。

[行程変更](#)をクリックすると、[担当者リストボックス選択](#)、[知恵袋参照](#)、[行程選択](#)が表示されます。

[行程変更](#)をクリックします。

行程登録画面が表示されます。

行程登録									
案件情報					確定	キャンセル			
顧客名	アイエン情報株式会社								
顧客部署									
顧客担当者									
案件名	(営業)BizMagic販売	案件進捗度	0%						
ランク	A	状態	商談中						
取扱商品分類	パッケージ販売	商品名	BizMagicCRM						
開始日	2007年08月07日	行程タイプ							
行程パターン									
自社担当者	河田 一平 (主営業担当者) / 関口 謙 (営業アシスト) / 金田 祐美 (技術サポート)								
一覧				担当者リストボックス選択	知恵袋参照	行程選択			
行程項目	行程担当者	開始予定日	終了予定日	案件進捗度	状態	行程達成度	摘要	資料	表示順
該当するデータは存在しません。									

[担当者リストボックス](#)をクリックすると、顧客の自社担当者に登録されている社員以外の社員が追加できます。

行程担当者欄を選択する際に、選んだ社員を選択出来るようになります。

[知恵袋参照](#)をクリックすると、知恵袋に登録されている行程パターンを利用する事が出来ます。

[行程選択](#)をクリックすると、全ての行程タイプから登録されている行程項目を選択します。

新規で行程項目を作成する事も出来ます。

[知恵袋参照](#)をクリックします。

知恵袋の行程パターン選択画面が表示されます。

すでに登録されている標準的パターンを参照し、利用する事が出来ます。

知恵袋-行程パターン検索画面

知恵袋 - 行程パターン								
検索条件							検索	キャンセル
キーワード	<input type="text"/> を含む							
取扱商品分類	パッケージ販売	シングル	商品名	(全て)	シングル			
行程パターン名	取扱商品分類	商品名	利用に際してのコメント	登録更新者	登録更新日	利用度	評点	
条件を入力して検索を実行してください。								

条件を設定して、[検索](#)をクリックします。

知恵袋 - 行程パターン								
検索条件							検索	キャンセル
キーワード	<input type="text"/> を含む							
取扱商品分類	パッケージ販売	シングル	商品名	(全て)	シングル			
行程パターン名	取扱商品分類	商品名	利用に際してのコメント	登録更新者	登録更新日	利用度	評点	
! 基本営業パターン	パッケージ販売	BizMagidCRM	営業活動で行う基本的な共通項目です	河田 一平	07/07/19	3	7	

一覧画面に該当一覧が表示されます。

利用する行程パターン名をクリックする事で詳細が見られます。

知恵袋—行程パターン 詳細画面が表示されます。

知恵袋 — 行程パターン					
行程パターン名	基本営業パターン ! (必読)	登録更新者	河田 一平	登録更新日	2007/08/08
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	BizMagicCRM		
利用に際してのコメント	営業活動で行う基本的な共通項目です				
内容	必ず行うべき共通項目です。				

一覧					変更	利用する	削除	戻る
行程項目	開始予定日	終了予定日	案件進捗度	摘要	添付資料			
要望ヒアリング	0日後	2日後	10%					
予算ヒアリング	2日後	4日後	30%					
最終プレゼン	6日後	6日後	70%					
最終見積り	7日後	8日後	80%					

利用者一覧				
日付	名前	評点	効果(数値)	コメント
07/08/07	河田 一平			
06/06/16	犬田 健一郎	7	501	基本としてよく利用しています。

[変更](#)をクリックすると、行程パターンの内容を変更する事が出来ます。

操作方法は知恵袋を参照してください。

[利用する](#)をクリックすると、選択された行程パターンが反映されます。

[削除](#)をクリックすると、選択された行程パターンが削除されます。

[戻る](#)をクリックすると、行程パターン検索画面に戻ります。

行程選択をクリックします。

行程登録																			
案件情報 確定 キャンセル																			
顧客名	アイエン情報株式会社																		
顧客部署																			
顧客担当者																			
案件名	(営業)BizMagi販売				案件進捗度	0%													
ランク	A				状態	商談中													
取扱商品分類	パッケージ販売				商品名	BizMagiCRM													
開始日	2007年08月07日				行程タイプ														
行程パターン	基本営業パターン																		
自社担当者	河田 一平 (主営業担当者) / 関口 謙 (営業アシスト) / 金田 祐美 (技術サポート)																		
一覧 担当者リストボックス選択 知恵袋参照 行程選択																			
行程項目	行程担当者	開始予定日			終了予定日			案件進捗度	状態	行程達成度	概要	資料	表示順						
No.1 要望ヒアリング	(選択)	2007	年	8	月	7	日	2007	年	8	月	9	日	10%	×未実施	(選択)			↑ ↓
No.2 予算ヒアリング	(選択)	2007	年	8	月	9	日	2007	年	8	月	11	日	30%	×未実施	(選択)			↑ ↓
No.3 最終プレゼン	(選択)	2007	年	8	月	13	日	2007	年	8	月	13	日	70%	×未実施	(選択)			↑ ↓
No.4 最終見積り	(選択)	2007	年	8	月	14	日	2007	年	8	月	15	日	80%	×未実施	(選択)			↑ ↓

行程選択、または知恵袋参照で選んだ行程項目に対し、以下の項目を設定する事が出来ます。

また、行程項目の実施順番を一覧の表示順機能で並べ替えが出来ます。

行程項目設定画面

行程項目	
設定 設定	
行程項目名	Nb.1 事前調査
行程担当者	(選択) ▼
開始予定日	年 月 日
終了予定日	年 月 日
案件進捗度	(選択) ▼
状態	× 未実施 ▼
摘要	<div style="border: 1px solid gray; height: 40px;"></div>
添付資料	添付

行程項目名	行程選択で選んだ行程項目が表示されます。 同一項目を区別するために、自動的に No が付きます。
行程担当者	選択された行程を、どの社員が実施するか選択する事が出来ます。
開始予定日	案件の行程をいつ開始するか設定する事が出来ます。
終了予定日	案件の行程をいつ終了するか設定する事が出来ます。
案件進捗度	行程が完了した時にどのくらいの進捗かを設定する事が出来ます。
状態	現在、この項目がどのような状態かを選択する事が出来ます。
摘要	行程項目に対しての詳細内容を記述します。
資料	行程項目に対して、何か資料がある場合に添付します。

設定をクリックします。

行程立案画面に登録した行程項目とその日程がカレンダー形式にて表示されます。

この段階で、予定に一括登録も出来ます。

また、自信のあるシナリオであれば知恵袋にどんどん登録しましょう。出来る営業マンの経験が会社の財産として蓄積出来ます。

経験の浅い方から次は何をしたらいいでしょうか？という質問が圧倒的に減少する事でしょうし、新人研修の教材としても活用出来ます。

行程登録画面で**確定**をクリックします。

行程立案画面に選択した行程パターン名と、その日程がカレンダー形式で表示されます。

行程立案																
詳細																
顧客名	法人 <input checked="" type="checkbox"/> アイエン情報株式会社															
案件名	エトユーザー : (営業)Biz Magic 販売															
取扱商品分類	パッケージ販売	商品名	Biz Magic CRM													
開始日	2007/08/07		受注日													
行程パターン																
行程一覧																
行程項目 行程担当者 予定期間	状態 行程達成度	登録数	今日	<< 前週	2007 年 8 月 8 日	次週 >>	表示									
No.1 要望ヒアリング 07/08/07 ~ 07/08/09	×未実施	2	8/8 (水)	8/9 (木)	8/10 (金)	8/11 (土)	8/12 (日)	8/13 (月)	8/14 (火)	8/15 (水)	8/16 (木)	8/17 (金)	8/18 (土)	8/19 (日)	8/20 (月)	8/21 (火)
No.2 予算ヒアリング 07/08/09 ~ 07/08/11	×未実施	3		8/9 (木)	8/10 (金)	8/11 (土)										
No.3 最終プレゼン 07/08/13 ~ 07/08/13	×未実施	1					8/13 (月)									
No.4 最終見積り 07/08/14 ~ 07/08/15	×未実施	2						8/14 (火)	8/15 (水)							

予定に登録をクリックすると、行程選択で開始日と終了日を指定した日付に予定が登録され、予定表が表示されます。

知恵袋に登録をクリックすると、行程一覧に表示されている行程項目が、知恵袋の行程パターンに登録されます。

知恵袋参照をクリックすると、知恵袋に登録されている行程パターンを利用する事が出来ます。

また、すでに行程が選択されている場合、「知恵袋を参照するには、まず既存の行程項目を全て削除してください。」というエラーが出ます。

行程変更をクリックすると、全ての行程タイプから登録されている行程項目を追加選択出来ます。

新規で行程項目を作成する事も出来ます。

日程調整をクリックすると、各行程項目の日付のチェックボックスが表示されます。

このチェックを変更する事で、予定日を調整する事が出来ます。

【注意】

各行程実施の時間帯は、予定画面で修正する必要があります。

行程一覧の使用方法について

この機能は行程立案から表示するものではありません。

[案件情報](#)から、行程を一覧表示させたい案件の条件を設定し、検索します。

検索後、[行程一覧](#)ボタンをクリックします。

案件情報																																																													
検索条件							検索	新規																																																					
案件名	<input type="text"/> <input type="radio"/> で始まる <input checked="" type="radio"/> を含む (選択)																																																												
エンドユーザー	顧客名	<input type="text"/>	法人	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	(検索)																																																						
	顧客部署	(顧客選択)																																																											
	顧客担当者	(選択)	<input type="checkbox"/>	主顧客担当者																																																									
案件自社担当者	<input checked="" type="radio"/> 本社	<input type="text"/>	第一営業部	(社員選択)	<input checked="" type="checkbox"/>	(グループ選択)																																																							
	<input type="radio"/> 自担当案件																																																												
	<input type="checkbox"/> 主自社担当者																																																												
リストボックス	表示																																																												
<table border="1"> <thead> <tr> <th>一覧</th> <th>該当件数</th> <th>合計売上</th> <th>合計粗利</th> <th>顧客アクション</th> <th>行程一覧</th> <th>案件CSV</th> <th>顧客担当者CSV</th> <th>自社担当者CSV</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>18件</td> <td>38,600,000円</td> <td>0円</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <th>案件名</th> <th>顧客名</th> <th>ランク</th> <th>案件進捗度</th> <th>状態</th> <th>受注予定日</th> <th>受注日</th> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td><input checked="" type="checkbox"/> システム導入案件(営業)</td> <td>アイエン情報株式会社</td> <td>R-1</td> <td>100%受注</td> <td></td> <td>07/01/31</td> <td>07/01/29</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 顧客管理システム導入</td> <td></td> <td>R-1</td> <td>100%受注</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> ASPサービス107ユーザー案件</td> <td>株式会社カイエン企画(本社)</td> <td>A</td> <td>70%商談中</td> <td></td> <td>07/06/30</td> <td></td> <td colspan="2"></td> </tr> </tbody> </table>								一覧	該当件数	合計売上	合計粗利	顧客アクション	行程一覧	案件CSV	顧客担当者CSV	自社担当者CSV		18件	38,600,000円	0円						案件名	顧客名	ランク	案件進捗度	状態	受注予定日	受注日			<input checked="" type="checkbox"/> システム導入案件(営業)	アイエン情報株式会社	R-1	100%受注		07/01/31	07/01/29			<input type="checkbox"/> 顧客管理システム導入		R-1	100%受注						<input type="checkbox"/> ASPサービス107ユーザー案件	株式会社カイエン企画(本社)	A	70%商談中		07/06/30			
一覧	該当件数	合計売上	合計粗利	顧客アクション	行程一覧	案件CSV	顧客担当者CSV	自社担当者CSV																																																					
	18件	38,600,000円	0円																																																										
案件名	顧客名	ランク	案件進捗度	状態	受注予定日	受注日																																																							
<input checked="" type="checkbox"/> システム導入案件(営業)	アイエン情報株式会社	R-1	100%受注		07/01/31	07/01/29																																																							
<input type="checkbox"/> 顧客管理システム導入		R-1	100%受注																																																										
<input type="checkbox"/> ASPサービス107ユーザー案件	株式会社カイエン企画(本社)	A	70%商談中		07/06/30																																																								

[行程一覧](#)をクリックし、案件一覧に表示されている案件全ての行程を一覧表示させます。

【操作】

行程一覧は、左メニューの [案件情報](#) を選択し、案件を検索する事により表示されます。

行程パターンの行程項目を確認したい場合、表示形式で「行程パターン」を選択します。

行程一覧				
検索条件 戻る				
案件担当者	〔選択〕			
表示形式	<input checked="" type="radio"/> 行程パターン / <input type="radio"/> 行程項目			
行程パターン	※行程パターンを選択してください。 選択			
案件別 行程状態一覧				該当件数 6/18 件 グラフ表示
案件名	案件担当者	顧客名	行程項目	
<input checked="" type="checkbox"/> システム導入案件(営業)	河田 一平	アイエン情報株式会社	-	
<input checked="" type="checkbox"/> 製品導入案件(営業)		花菱薬局(本社)	-	
<input checked="" type="checkbox"/> (営業)BizMagid販売		アイエン情報株式会社	-	

案件担当者	一覧に表示されている案件の担当者リストより選択します。
表示形式	行程パターン/行程項目と、案件別行程状態一覧に表示させる項目を変更します。
行程パターン	知恵袋の行程パターンより選択します。
行程項目	行程タイプから行程項目を選択します。
グラフ表示	行程パターン/行程項目で選択された項目をグラフで表示します。

選択された行程項目が一覧に表示されます。

行程一覧-案件別行程状態一覧画面(表示形式:行程パターン)

行程一覧						
検索条件 戻る						
案件担当者	〔選択〕					
表示形式	<input checked="" type="radio"/> 行程パターン / <input type="radio"/> 行程項目					
行程パターン	基本営業パターン 選択					
案件別 行程状態一覧				該当件数 6/18 件 グラフ表示		
案件名	案件担当者	顧客名	行程項目			
			ンビ タリ 要 望	ンビ タリ 予 算	フ ン 最 終	リ 見 最 終
<input checked="" type="checkbox"/> システム導入案件(営業)	河田 一平	アイエン情報株式会社	○	○	○	○
<input checked="" type="checkbox"/> 製品導入案件(営業)		花菱薬局(本社)	○	○		×
<input checked="" type="checkbox"/> (営業)BizMagid販売		アイエン情報株式会社	×	×	×	×
<input checked="" type="checkbox"/> Biz10ライセンス導入	犬田 健一郎	株式会社ABC不動産	○	○	□	×
<input checked="" type="checkbox"/> 自社導入150ユーザ案件	河田 一平	サトウ商会株式会社	○	○		×
<input checked="" type="checkbox"/> 自社導入50ユーザ案件	河田 一平	オカモト製薬株式会社	○	○		×

○は完了

□は遂行中

×は未実施