

営業のベストプラクティスを「見える化」！SFA「顧客創造日報」最新版を発売 ～成功商談プロセスを全社で共有し、受注率を高める「サクセスナレッジ」機能を搭載～

経営コンサルティングの株式会社NIコンサルティング(東京都港区港南、代表取締役:長尾一洋)は、主力の営業支援・顧客管理システム(SFA・CRM)「顧客創造日報」について、営業プロセスのベストプラクティスを自動でピックアップし、成功事例を全社で共有する「サクセスナレッジ機能」を搭載した新バージョンを2011年7月25日(月)より販売開始します。

■営業プロセスを「見える化」し、成功事例を分析・蓄積・共有する「サクセスナレッジ」

営業マネジメントにおいて、「誰がいくら売ったのか」「どの商品がどれだけ売れているのか」といった結果数値は把握していても、「その売上が実現するに至るまでの進め方は効率的だったのか」「どのような売り方をするのがベストなのか」といったプロセスまでを考え、検証している企業は多くありません。

本「サクセスナレッジ機能」は、営業プロセスのベストプラクティスを仮説し、自動的に日々それを検証することで、これまではブラックボックスになっていた営業プロセスを「見える化」し、自社の営業活動のあるべき姿を規定できると同時に、成功事例を蓄積・共有し、営業担当者の受注率・商談成功率を向上させます。

1. 類似案件の成功事例をピックアップして営業活動をアシストする「サクセスアシスト」

自身の担当案件について、顧客業種や提案商材、販売金額など任意の条件から類似の受注案件を一覧で表示。過去の商談履歴を参照し、何がポイントとなって受注できたのか、どのような商談プロセスを経たのかを分析することで、成約に向けた次のアクションを考えるヒントになります。



▲案件情報 (サクセスアシスト表示)

2. 成功事例をリアルタイムに通知して全社で共有する「サクセス通知」

受注金額、商談期間、コンタクト効率、訪問効率で定義した「サクセス案件」の条件を定義。合致した受注案件を自動で速報することで、タイムリーに成功事例を共有するとともに、営業担当者を動機づけ営業部門のモチベーションを高めまます。



▲トップページ (サクセス通知表示)

3. 受注案件の成功要因を表示する「サクセスナレッジ」

受注案件の営業生産性を自動的に分析。グラフ表示することで、サクセスレベル(成功度合い)の高い案件が一目でわかり、営業部門の情報共有を加速させます。



▲サクセスナレッジ情報

「お問い合わせ」
株式会社NIコンサルティング 取締役 東海林 一正 (しょうじ かずまさ)
〒108-0075 東京都港区港南 1-8-27 日新ビル 4F
TEL: 03-5781-5525 / FAX: 03-5781-5526 / E-mail: info@ni-consul.co.jp

4. 全社の受注傾向や受注要因を分析しベストプラクティスを標準化する「サクセス分析」

部署別、担当者別、商材別、引合要因別、受注要因別など、受注案件を様々な切り口から分析可能。営業活動の成功パターンを標準化することで、営業プロセスの改善を図ります。

商材別サクセス分析

| 商材 | 件数 | 合計金額 | 平均金額 | 平均成約率 | 平均リードタイム | 平均顧客満足度 |
|----------|----|-------------|------------|--------|----------|---------|
| システム | 8 | 151,000,000 | 18,875,000 | 25.0% | 112.000 | 85 |
| クラウド | 2 | 92,700,000 | 46,350,000 | 15.0% | 48.7 | 94 |
| システム(構築) | 2 | 30,000,000 | 15,000,000 | 85.0% | 0.0 | 10 |
| システム | 2 | 80,000,000 | 40,000,000 | 40.0% | 56.0 | 95 |
| システム | 1 | 5,000,000 | 5,000,000 | 100.0% | 0.0 | 10 |
| システム | 4 | 1,480,000 | 370,000 | 1.86% | 346.250 | 76.0 |
| 全体 | 24 | 43,880,000 | 1,828,333 | 22.4% | 95.946 | 43.8 |



▲部署別サクセス分析

▲指標別グラフ表示

■「顧客創造日報」新バージョン販売情報

- 対象製品：顧客創造日報、顧客創造日報Type-R、顧客深耕日報案件創造統合、顧客深耕日報Type-R
- 販売開始日：パッケージソフト…2011年7月25日（月）
クラウドサービス…2011年8月30日（火）
- 販売価格：パッケージソフト…5ライセンス 200,000円～
クラウドサービス…月額利用料 4,000円/人～

■SFA・CRM「顧客創造日報」シリーズ <http://www.nisfa.jp>

紙の営業日報時代からの営業コンサルティングノウハウをパッケージ化したWEB対応の営業支援システム（SFA・CRM）です。一日一枚の営業日報を入力するだけで、顧客管理、商談管理、物件（案件）管理、訪問計画管理までを網羅し、「営業の見える化」による営業組織力強化を実現します。オンプレミス（パッケージソフト）、クラウドサービス（SaaS）のどちらにも対応しています。

■会社概要「株式会社NIコンサルティング」 <http://www.ni-consul.co.jp>

設立：1991年3月
資本金：2億1,000万円
代表者：代表取締役 長尾一洋
本社：〒108-0075 東京都港区港南1-8-27 日新ビル4F
事業拠点：札幌、仙台、東京、金沢、大阪、広島、福岡
従業員数：70名
事業内容：経営コンサルティング（戦略構築、経営計画策定、営業力強化、人事組織革新、M&A等）
および経営支援システム（VMS、SFA、CRM、グループウェア等）の開発・販売
※記載された商品名、各製品名は各社の登録商標または商標です。また、当社製品には他社の著作物が含まれていることがあります。

≪お問い合わせ≫
 株式会社NIコンサルティング 取締役 東海林 一正（しょうじ かずまさ）
 〒108-0075 東京都港区港南1-8-27 日新ビル4F
 TEL: 03-5781-5525 / FAX: 03-5781-5526 / E-mail: info@ni-consul.co.jp