



# 営業支援システム『Sales Force Assistant』が ルートセールスの支援機能を強化

～売上目標と乖離した顧客を自動的にピックアップし、営業訪問を促進～

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、営業支援システム『Sales Force Assistant』について、ルートセールスを行なう企業向けの営業支援機能を強化した新バージョンを2017年3月27日（月）より提供開始します。

## ■商品別の売上予測も可視化する「先行管理」

ルートセールスとは、既存顧客を中心に定期巡回して、商談機会の発掘や取引の維持拡大を図る営業スタイルを指します。

ルートセールスにおいては、一般的な部署別・担当者別に加え、顧客別や商品別にも販売計画を立案し、予実差異を可視化して対策を打つことが有効です。そこで今回のバージョンアップでは、商品分類別と商品別の予算管理機能を追加しました。さらに、部品や消耗品など、過去の実績から毎月安定的に期待できる売上見込金額を将来にわたって登録できる機能を搭載しました。

商品分類	合計	4月	5月	6月
アクセサリ	予算 3,000,000	250,000	250,000	250,000
	金額 2,719,037	322,087	225,120	289,093
	差額 ▲280,963	72,087	▲24,880	39,093
	達成率 90.63%	128.83%	90.05%	115.64%
グラフ表示	利益率 36.00%	26.67%	41.92%	39.67%
ウェア	予算 3,000,000	250,000	250,000	250,000
	金額 2,687,018	298,441	162,349	116,209
	差額 ▲312,982	48,441	▲87,651	▲133,791
	達成率 89.57%	119.38%	64.94%	46.48%
グラフ表示	利益率 36.35%	22.18%	38.56%	27.54%
グループ	予算 3,000,000	250,000	250,000	250,000
	金額 2,642,970	238,355	186,434	270,671
	差額 ▲357,030	▲11,644	▲63,566	20,671
	達成率 88.10%	95.34%	74.57%	108.27%
グラフ表示	利益率 31.26%	23.76%	42.44%	24.87%
KIRAシリーズ	予算 3,000,000	250,000	250,000	250,000
	金額 2,641,624	315,130	175,897	381,526
	差額 ▲358,376	65,130	▲74,103	131,526
	達成率 88.05%	126.05%	70.36%	152.61%
グラフ表示	利益率 30.50%	18.63%	36.44%	23.02%

これにより、社員別×商品別、顧客別×商品分類別など様々な確度から、売上・利益目標と着地予想との差額をリアルタイムに可視化できるようになり、ルートセールスのPDCAサイクルの強化を実現します。

## ■要注意客を自動的にピックアップする「売上乖離イエローカード」

ルートセールスでは、営業担当者一人あたりの担当顧客数が多いため、定期的に訪問しきれず、いつの間にか注文が減っていた、その顧客に競合企業が入り込んでいたというケースが多くあります。

「売上乖離イエローカード」は、毎月の売上実績が予算、前月、前年同月と一定値以上の乖離があった顧客をピックアップして、営業担当者にお知らせします。急に売上のアップダウンがあった先などを把握して対応することで競合企業への対策や顧客ニーズの深掘りにつながられます。

顧客ランク：A			
イエロー対象	対象とする	対象外とする	
売上	<input checked="" type="checkbox"/> 予算との乖離	乖離率： 10 %	差額のしきい値： 500,000 円
	<input type="checkbox"/> 前年度の売上との乖離	乖離率： 10 %	差額のしきい値： 500,000 円
	<input checked="" type="checkbox"/> 前年同月の売上との乖離	乖離率： 10 %	差額のしきい値： 500,000 円
利益	<input checked="" type="checkbox"/> 予算との乖離	乖離率： 10 %	差額のしきい値： 100,000 円
	<input type="checkbox"/> 前年度の売上との乖離	乖離率： 10 %	差額のしきい値： 100,000 円
	<input checked="" type="checkbox"/> 前年同月の売上との乖離	乖離率： 10 %	差額のしきい値： 100,000 円



イエローカード [印刷] [印刷] [更新]

部署: [ ] 社員: [ ]

グリーンカード (0)

長期未訪問顧客 (4)

長期放置案件 (2)

次回予定遅延(顧客) (1)

次回予定遅延(案件) (0)

売上乖離 (2)

対象月	対象	担当者
2017年2月度 (+9%)	ソーシャルサポート	相川弘
2017年2月度 (-22%)	赤木電機	相川弘

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 2-16-1 品川イーストワンタワー19F  
 Tel : 03-5781-5525 / Fax : 03-5781-5526 / E-mail : info@ni-consul.co.jp

【報道関係者各位】

2017年3月24日

株式会社NIコンサルティング

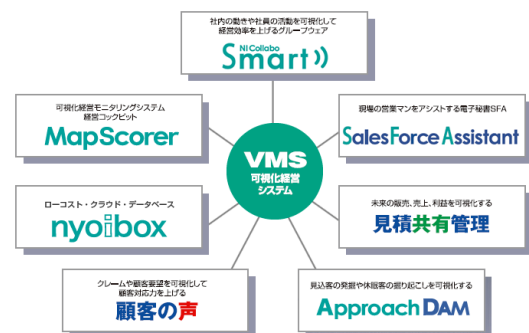
### ■ 営業支援システム『Sales Force Assistant』新バージョン販売情報

- 提供開始日：パッケージソフト 2017年3月27日（月）  
クラウドサービス 2017年3月28日（火）
- 提供価格：パッケージソフト 5ライセンス 200,000円（税別）～  
クラウドサービス 1ユーザー月額 3,500円～4,700円（税別）
- Webサイト：<http://www.salesforce-assistant.com>

### ■ コンサルティング・パッケージ「可視化経営システム」(VMS)

『Sales Force Assistant』は、NIコンサルティングが提供する経営支援システム群「可視化経営システム」(VMS)を構成するサブシステムです。

NIコンサルティングでは、四半世紀にわたる経営コンサルティングで培った企業経営ノウハウをパッケージ化し、ソフトウェアやクラウドサービスとして提供することで、経営改善を低価格化しました。「可視化経営システム」は、業種・業態や企業規模を問わず、全国4,400社を超える企業様にご導入いただいております。



### ■ 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2-16-1 品川イーストワンタワー19F

事業拠点：札幌、仙台、東京、金沢、名古屋、大阪、広島、福岡

従業員数：75名

事業内容：経営コンサルティング（戦略構築、営業力強化、事業承継型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

※文中の会社名、商品名等は各社の商標または登録商標です。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。

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 2-16-1 品川イーストワンタワー19F

Tel : 03-5781-5525 / Fax : 03-5781-5526 / E-mail : info@ni-consul.co.jp