

定期戦略

各タイトルをクリックすると該当ページへ移動します

定期戦略の概要	2
事前準備	3
定期戦略の登録	4
定期戦略の進捗を接点記録から登録	7
定期戦略を検索	8
定期戦略詳細	10

定期戦略の概要

この節では [定期戦略] についてご案内します。

定期戦略とは

[定期戦略] では、顧客に対して必要な営業活動を選択し、実行状態を管理、確認することが出来ます。
[接点記録] と [知恵袋] のセットで利用します。

事前準備

定期戦略の利用にあたり [システム設定] 画面の以下項目を設定します。

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わせて設定ください。

参照：システム設定マニュアル-定期戦略設定-定期戦略区分

定期戦略区分			
一覧			
定期戦略区分名	コメント	行番号	表示順
セミナー		1	🔄
定期1		2	🔄

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：システム設定マニュアル-定期戦略設定-行為タイプ

行為タイプ			
一覧			
行為タイプ名	コメント	行番号	表示順
セミナー集客		1	🔄
行為1		2	🔄

行為項目

定期戦略で使用する営業活動内容名です。

参照：システム設定マニュアル-定期戦略設定-行為項目

行為項目					
一覧					
行為タイプ	行為名	コメント	添付ファイル	行番号	表示順
セミナー集客				1	🔄
	DM送信 (fax・mail・郵送)			2	🔄
	申し込み				

顧客別状態

定期戦略に登録された顧客の状態を表すものです。

参照：システム設定マニュアル-定期戦略設定-顧客別状態

顧客別状態			
一覧			
顧客別状態名	コメント	行番号	表示順
未着手		1	🔄
着手中		2	🔄

定期戦略の登録

1. 左メニュー [定期戦略] をクリックして [新規] をクリックします。

The screenshot shows the left-hand navigation menu with '定期戦略' (Regular Strategy) selected and highlighted with a red box. The main content area shows the '定期戦略' (Regular Strategy) form with the '新規' (New) button highlighted in red in the top right corner.

2. 各項目を選択、入力して、[行為タイプ] を選択します。

The screenshot shows the '定期戦略' (Regular Strategy) registration form. The form fields are highlighted with a red border. The '行為タイプ' (Action Type) dropdown is also highlighted with a red box. The form includes fields for '定期戦略名' (Regular Strategy Name), '開始日' (Start Date), '終了日' (End Date), '顧客区分' (Customer Category), '顧客分類' (Customer Classification), '顧客層別' (Customer Layer), '業種' (Industry), '事業品目' (Business Item), '製品分類' (Product Classification), '完了' (Completed), '内容' (Content), '目標' (Target), and '結果' (Result). The '行為タイプ' (Action Type) dropdown is set to '製品デモ' (Product Demo).

POINT

[結果] 項目は [終了日] 後に入力します。

各項目の詳細は下記の通りとなります。

項目名	データタイプ	内容
定期戦略名(必須)	最大 60 バイト	登録する[定期戦略名]を入力します。
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。
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。
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。
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：システム設定マニュアル (顧客情報設定 - 顧客層別)
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。
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。 [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	-	[完了] [未完了] から選択します。
内容	最大 512 バイト	定期戦略の具体的な内容を入力します。
目標	最大 512 バイト	定期戦略の目標を設定して入力します。
結果	最大 512 バイト	定期戦略の結果を入力します。

3. [行為] を選択し [行為追加] をクリックします。

定期戦略			
登録		定期戦略パターン参照	
登録		登録	キャンセル
定期戦略名 <small>必須</small>	2017販促セミナー	定期戦略区分	セミナー集客
開始日	年 月 日	終了日	年 月 日
顧客区分	直販顧客	顧客分類	(選択)
顧客層別	(選択)	業種	(選択)
事業品目	(選択)	製品分類	(選択)
完了	<input type="radio"/> 完了 <input checked="" type="radio"/> 未完了		
内容	セミナー参加者リスト		
目標	デモ訪問		
結果			
行為		顧客 0件	パートナー顧客 0件
行為タイプ: 製品デモ	行為: 役員デモ	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。			

4. [顧客] タブをクリックして、[顧客追加] をクリックします。

定期戦略			
登録		定期戦略パターン参照	
登録		登録	キャンセル
定期戦略名 <small>必須</small>	2017販促セミナー	定期戦略区分	セミナー集客
開始日	年 月 日	終了日	年 月 日
顧客区分	直販顧客	顧客分類	(選択)
顧客層別	(選択)	業種	(選択)
事業品目	(選択)	製品分類	(選択)
完了	<input type="radio"/> 完了 <input checked="" type="radio"/> 未完了		
内容	セミナー参加者リスト		
目標	デモ訪問		
結果			
行為 1件	顧客	パートナー顧客 0件	
顧客一覧		該当件数 0件	顧客追加
顧客名 / 顧客担当者名	実行者	顧客別目標 / 結果 / 状態	完了

5. 定期戦略に追加する「顧客名」を入力して「検索」します。

「一覧」に検索結果が表示されるので、追加する「顧客名」左のチェックボックスにチェックを入れて「選択」をクリックします。

顧客選択

検索 検索 キャンセル

顧客名 法人 顧客担当者名 で始まる を含む

自社担当者 (支店選択) (部署選択) (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 選択

<input checked="" type="checkbox"/>	顧客名▲	顧客区分	顧客分類	顧客層別	電話番号
<input type="checkbox"/>	海園興業株式会社				
<input type="checkbox"/>	株式会社カイエシステム開発				

6. 「顧客一覧」に選択顧客が表示されます。

行為 1件 顧客 パートナー顧客 0件

顧客一覧 該当件数 3件 顧客主自社担当者を実行者に一括設定 顧客追加

	顧客名/顧客担当者名	実行者	顧客別目標/結果/状態	完了
変更 削除	海園興業株式会社		目標 <input type="text"/> 結果 <input type="text"/> 状態 (選択)	<input type="radio"/> 完了 <input checked="" type="radio"/> 未完了
変更 削除	株式会社カイエシステム開発		目標 <input type="text"/> 結果 <input type="text"/> 状態 (選択)	<input type="radio"/> 完了 <input checked="" type="radio"/> 未完了

7. 代理店、パートナー顧客を追加する場合は「パートナー顧客」タブをクリックして「パートナー顧客追加」をクリックします。追加方法は「顧客」タブと同様です。

行為 1件 顧客 3件 パートナー顧客

パートナー顧客一覧 該当件数 0件 パートナー顧客追加

8. 全ての設定が完了したら「登録」をクリックします。

定期戦略

登録 定期戦略パターン参照 登録 キャンセル

9. 「定期戦略」が登録されました。

定期戦略

検索 検索 新規

定期戦略名 を含む

顧客名 法人 (検索)

完了 (選択) 年 月 日 ~ 年 月 日

自社担当者 (支店選択) (部署選択) (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 1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	顧客数	開始日	終了日	完了日	目標	結果
2017販促セミナー	セミナー-集客	3					未完了

定期戦略の進捗を接点記録から登録

[定期戦略] の実施結果を [接点記録] から登録します。

1. [定期戦略]をリストから選択し [追加] をクリックします。

接点記録	
 登録	接点履歴 作業中保存 登録
社員名	平田 夏子
日付 <small>必須</small>	2017年 6 月 26 日 9 : 00 ~ 10 : 00 (選択)
顧客	かいえん 法人 <input type="checkbox"/> カイインタクシーグループ(本社) 詳細検索
顧客部署	(選択)
顧客担当者	松平 健一 対応形態 FAX
内容概略	(選択) セミナー通知
内容	
記入者	平田 夏子
定期戦略	エンター : 2017年販促セミナー 追加

2. 実施した [行為] にチェックを入れて [確定] 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場合、[選択] をクリックします。

	エンター : (未選択) 追加																
定期戦略	<table border="1"> <thead> <tr> <th>削除</th> <th>定期戦略名</th> <th>定期戦略区分</th> <th>結果</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>新製品PR活動パターン</td> <td>新製品販売戦略</td> <td>(未選択)</td> </tr> <tr> <td>行為</td> <td colspan="3"> <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 選択 【未選択】 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) </td> </tr> <tr> <td>内容</td> <td colspan="3"></td> </tr> </tbody> </table>	削除	定期戦略名	定期戦略区分	結果		新製品PR活動パターン	新製品販売戦略	(未選択)	行為	<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 選択 【未選択】 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)			内容			
	削除	定期戦略名	定期戦略区分	結果													
		新製品PR活動パターン	新製品販売戦略	(未選択)													
行為	<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 選択 【未選択】 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)																
内容																	

POINT

1つの接点に複数の定期戦略を登録出来るので、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に接点記録を選択できます。

定期戦略を検索

定期戦略画面から各定期戦略の状況を確認します。

未完了の定期戦略を検索

1. [完了] 欄で [未完了] を選択して [検索] をクリックします。

定期戦略

検索  検索

定期戦略名 を含む ▼

顧客名 (検索文字入力) 法人 ▼ (検索) ▼

完了 (選択) ▼ 年 ▼ 月 ▼ 日 ~ 年 ▼ 月 ▼ 日

自社担当者 (選択) ▼ 完了 未完了 担当者 (支店選択) ▼ (部署選択) ▼ (社員選択) ▼ (グループ選択) ▼ 自担当顧客 主自社担当者

2. 検索結果一覧に対し、一括処理を行う事が可能です

定期戦略

検索  検索

定期戦略名 を含む ▼

顧客名 (検索文字入力) 法人 ▼ (検索) ▼

完了 未完了 ▼ 年 ▼ 月 ▼ 日 ~ 年 ▼ 月 ▼ 日

自社担当者 (支店選択) ▼ (部署選択) ▼ (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 1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	顧客数	開始日	終了日	完了日	目標	結果
2017販促セミナー	セミナー集客	3			未完了		

[結果分析] ボタン

[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。

タイトル	内容
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	期間指定がしてあり、顧客単位で完了している定期戦略の接点指数×定期戦略の実施月数で計算される値を表示します。 実接点指数に対する接点数の割合を達成率として%表示しています。 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] ボタン

一覧表示された定期戦略を CSV 出力する事が出来ます。

[顧客別 CSV 出力] ボタン

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] ボタン

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] ボタン

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。

定期戦略詳細

1. 一覧の [定期戦略名] をクリックすると詳細画面を表示します。

定期戦略

検索 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 (支店選択) ▼ (部署選択) ▼ (社員選択) ▼ (グループ選択) ▼ 自担当顧客
 主自社担当者

一覧 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	顧客数	開始日	終了日	完了日	目標	結果
2017販促セミナー	セミナー集客	3			未完了		

2. [定期戦略ー詳細] 画面が表示されます。画面上部のボタンで各種操作を行います。

定期戦略

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	2017販促セミナー	定期戦略区分	セミナー集客
開始日		終了日	
顧客区分		顧客分類	
顧客層別		業種	
事業品目		製品分類	

[対象顧客検索] ボタン

登録した行為回数で顧客を検索する事が出来ます。

[一括予定登録] ボタン

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登録します。

タイトル	内容
予定あり	選択された顧客に予定がある日付には 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 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 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] ボタン

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] ボタン

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。ただし、登録されている定期戦略に終了日が設定されていない場合や完了でない顧客の場合、一覧に結果を表示する事が出来ません。

[定期戦略パターン登録] ボタン

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] ボタン

表示中の定期戦略を削除します。

[変更] ボタン

定期戦略更新画面を表示します。

[戻る] ボタン

定期戦略検索画面に戻ります。

対象顧客検索

検索画面が表示されます。行為回数を入力し、検索する事が出来ます。

対象顧客検索

検索 [検索] [戻る]

定期戦略名: 2017販促セミナー 定期戦略区分: セミナー集客

行為: 役員デモ [] ~ [] (回)

一覧 [設定] 該当件数: 3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	役員デモ
海国興業株式会社			0
株式会社カイエシステム開発			0

[定期戦略登録] ボタン

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できます。

[一括予定登録] ボタン

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] ボタン

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] ボタン

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、オンラインヘルプーはじめにー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] ボタン

一覧に表示された顧客の定期戦略の担当者に対して、定期戦略以外の機能について設定することも出来ます。

[CSV出力] ボタン

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。

定期戦略－詳細 [顧客] タブ

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			
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	2017販促セミナー	定期戦略区分	セミナー集客
開始日		終了日	
顧客区分		顧客分類	
顧客層別		業種	
事業品目		製品分類	
完了日	未完了		
内容			
目標			
結果			
登録更新者	平田 夏子	登録更新日	2017年08月28日(月)

顧客一覧			
行為 1件	顧客	パートナー顧客 0件	
		該当件数 3件	顧客アクション
			顧客担当者アクション
顧客名/顧客担当者名	実行者	顧客別目標/結果/状態	完了
海運興業株式会社		目標	
		結果	未完了
		状態	

[定期戦略変更] ボタン

定期戦略更新画面を表示します。

[戻る] ボタン

対象顧客検索画面に戻ります。

[顧客別変更] ボタン

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

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] ボタン

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] ボタン

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] ボタン

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。