



SFA機能操作説明

-アポイントの獲得～受注/失注までの管理

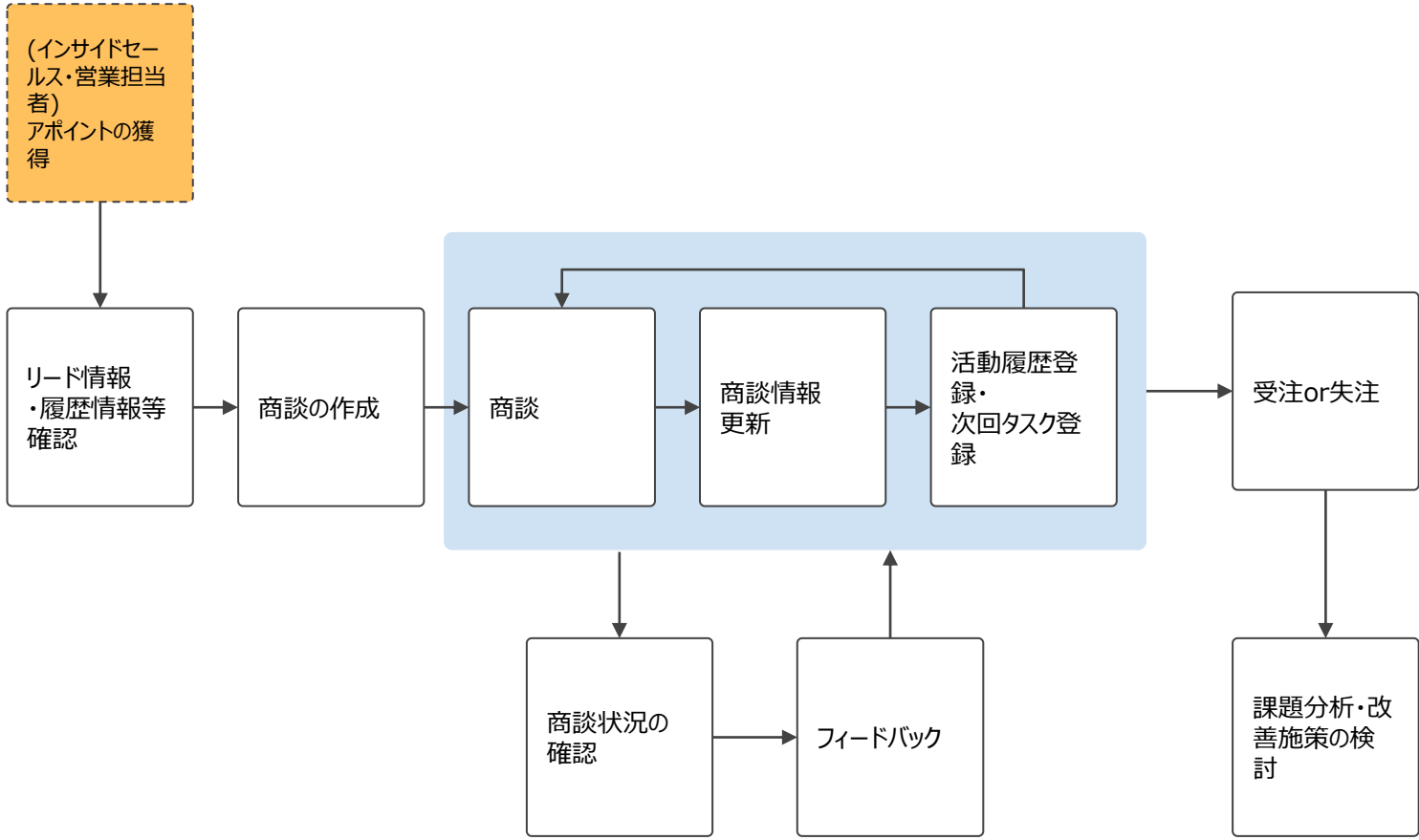
目次

1. アポイントの獲得
2. 商談の作成
3. 商談情報の更新
4. 次回タスクの登録
5. 商談フォロー（マネージャー）
6. 受注/失注までの管理

1.アポイントの獲得

営業
メンバー

営業マネー
ジャー



1.アポイントの獲得

架電

マーケティング部から
引き受けた架電リスト(HOT
リードリスト)へ
電話します

アポイント獲得

架電の結果をリードの
活動履歴に登録します

フィードバック

活動履歴のデータをもとに
マーケティング部へフィード
バックします
※月次等で行う

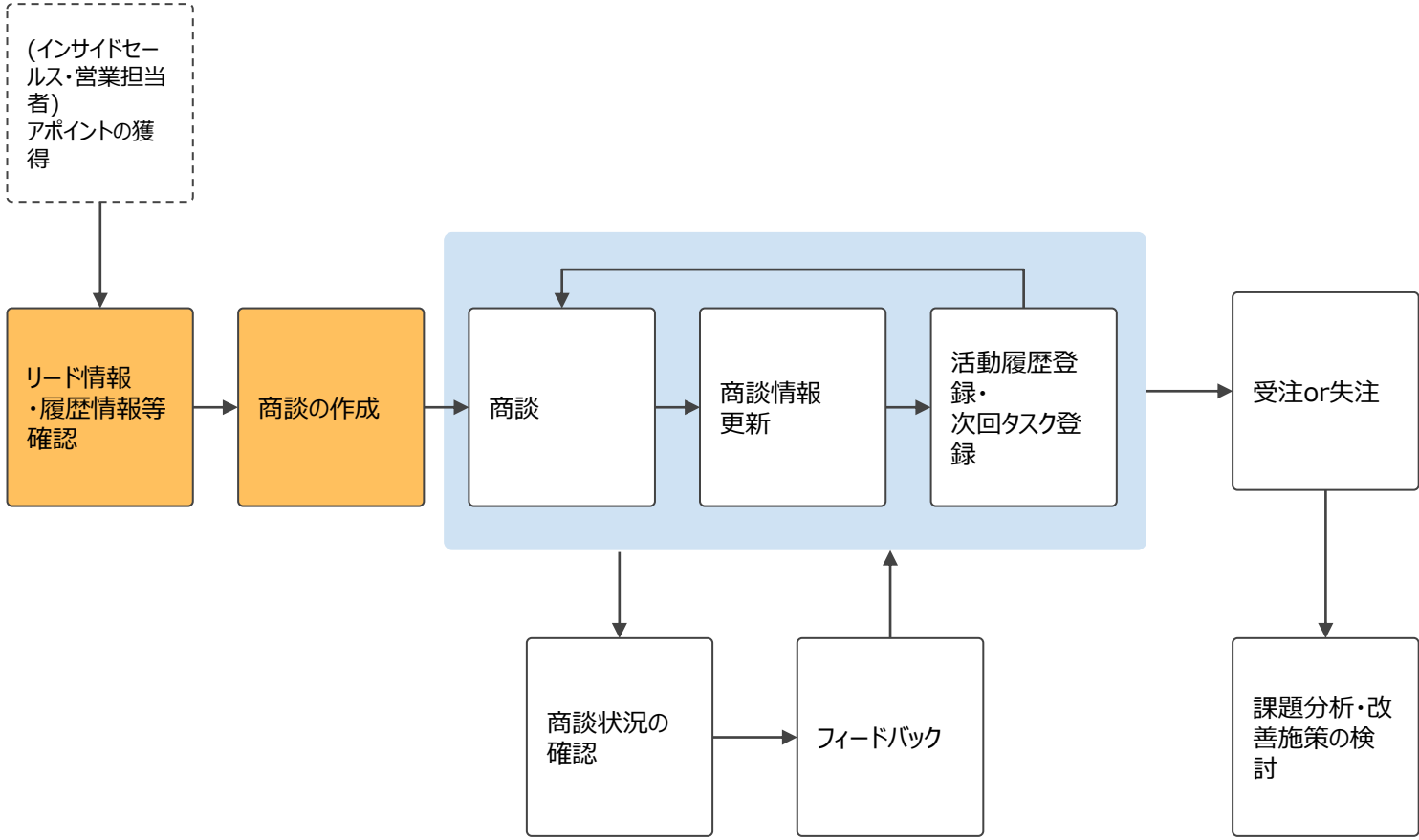


適切なフィードバックを行い、アポイントに繋がりやすいリードを
パスしてもらうことで架電効率が向上します

2. 商談の作成

営業
メンバー

営業マネージャー



2.商談の作成

商談の作成

獲得したアポイントを元に商談を作成します
※架電者と商談担当者が異なる場合、商談担当者をアサインします

初訪タスクの登録

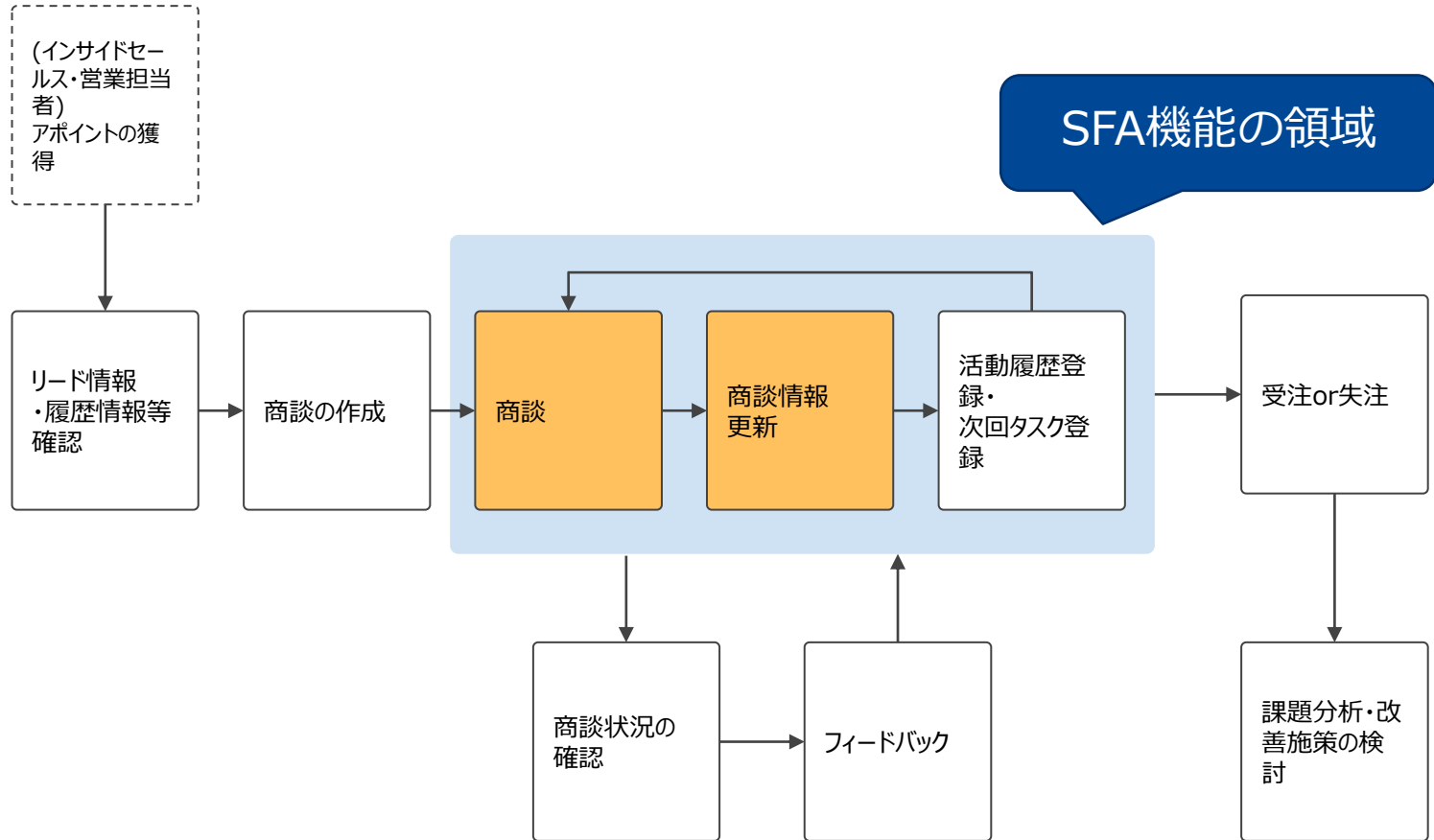
初訪日程が決まり次第、初訪タスクを登録します



商談を作成することで誰がどのような商談を担当しているか管理することが可能になります

3. 商談情報の更新

SFA機能の領域



営業
メンバー

営業マネー
ジャー

3.商談の情報の更新

商談の実施

お客様と商談を実施します

商談情報の更新

実施した商談の内容をもとに商談情報を更新します

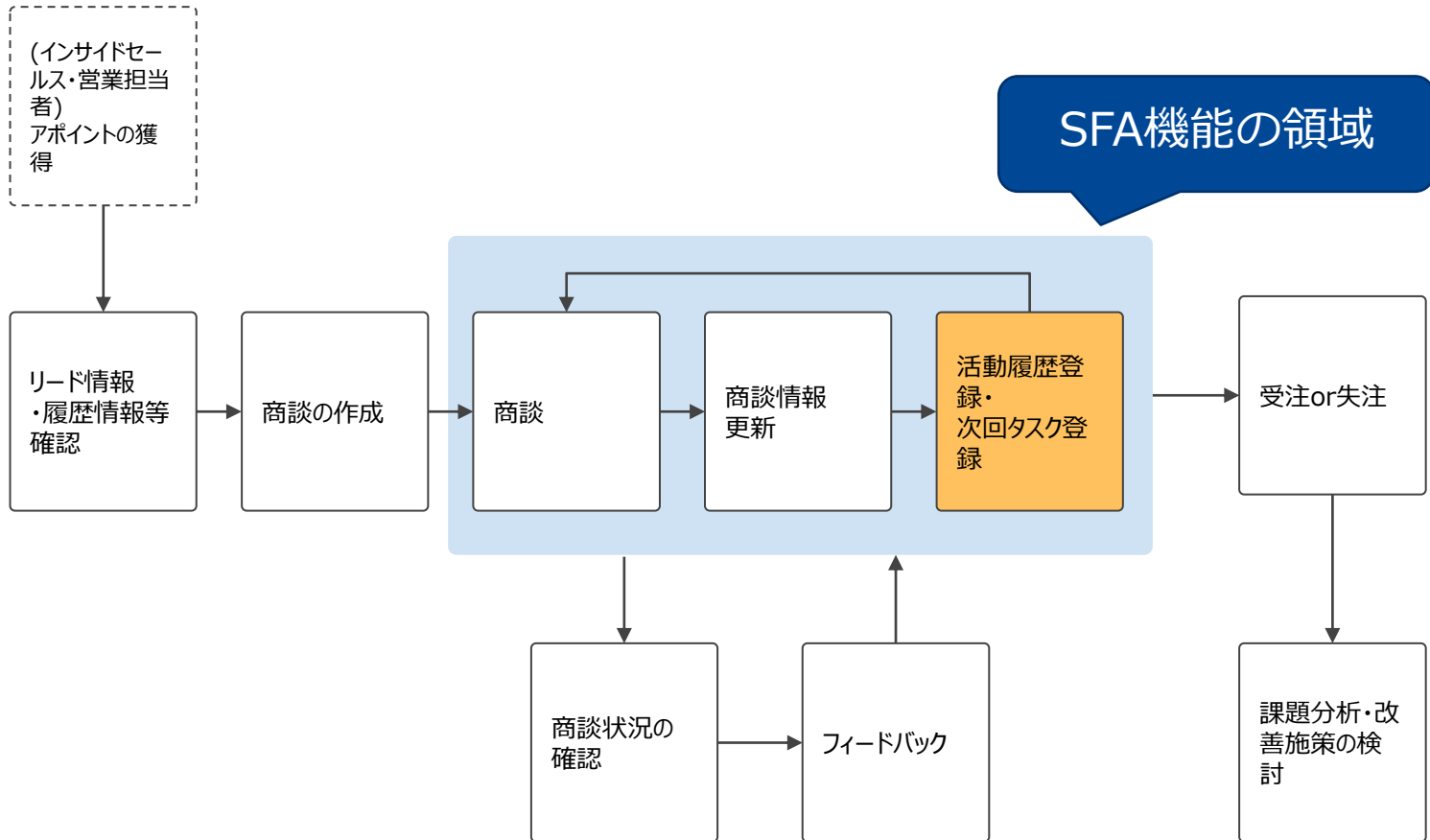
- ステージ
- 金額
- 完了予定日



商談情報を更新することで営業マネージャーによる営業メンバーのフォローアップや商談状況の確認が可能になります

4.次回タスクの登録

SFA機能の領域



営業
メンバー

営業マネージャー

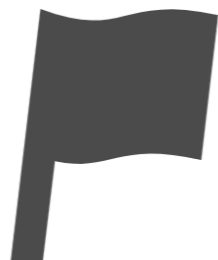
4.次回タスクの登録

次回タスクの登録

次回商談予定や
商談での持ち帰り事項等を
登録します

商談の実施

お客様と商談を
繰り返し実施します



タスクを登録することで期限が近づいたタスクの自動通知が可能です

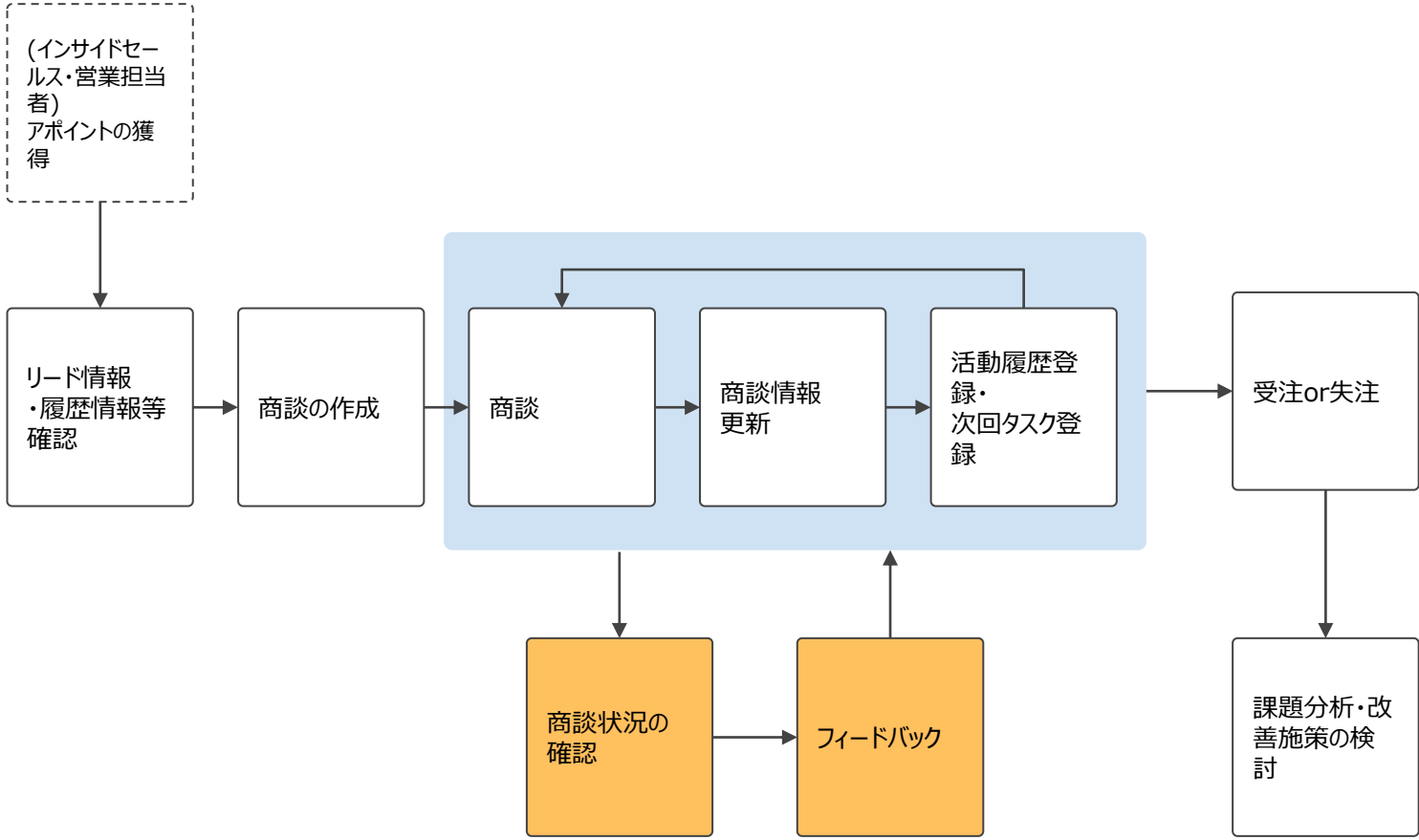


**タスクデータをもとに受注率の高い営業メンバーの行動を把握し、
営業チーム全体の営業力向上につなげることも可能です**

5.商談フォロー（マネージャー）

営業
メンバー

営業マネー
ジャー



5.商談フォロー（マネージャー）

商談の確認

マネージャーは、
商談の一覧ページより、
進捗がなく停滞している商
談や放置されている商談が
ないかを確認します



対応策の検討

長く停滞している
商談は失注にし、
次のリード獲得へ
方針を切るなど
フォローの検討をします

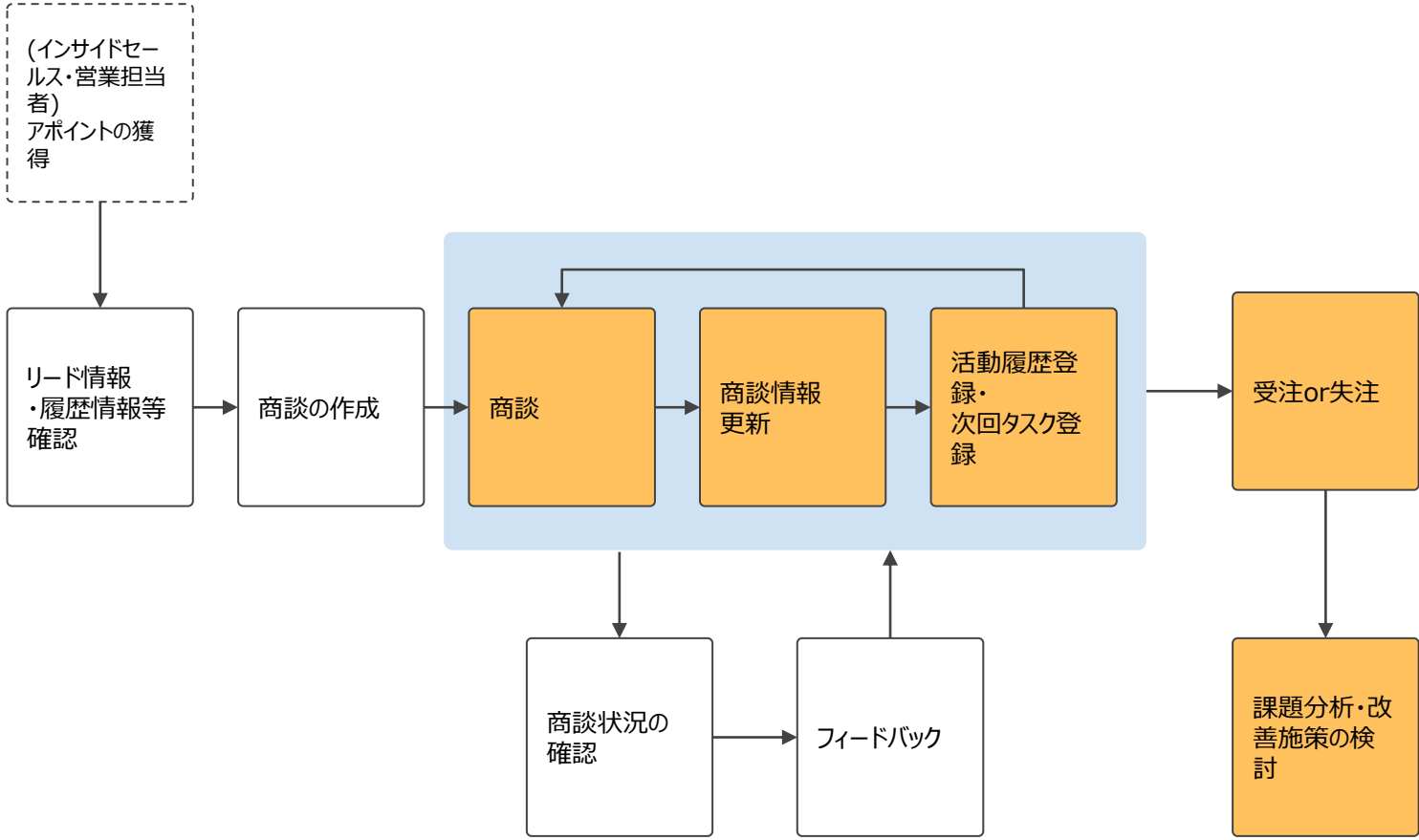


**停滞している商談を可視化して把握し、次取るべきアクションを
決めることが重要になります**

6.受注/失注までの管理

営業
メンバー

営業マネージャー



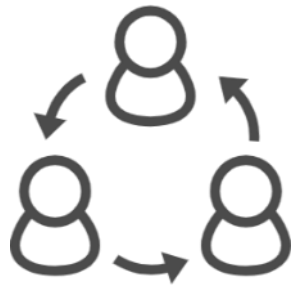
6.受注/失注までの管理

商談の実施、タスク設定、
商談フォローの繰り返し

サイクルを回し続け、
最終的に受注/失注になる
リードを蓄積していきます

受注or失注になるまで管理

受注、失注となったリード
データより、どのような傾向に
あるかを確認し、
次に繋がられるようにします



受注・失注リードが蓄積されることで、どのような傾向があるかを
分析でき「営業が求めるリード」像が明らかになります