

SFM: 営業管理システム

- 営業案件を登録し、各案件を割り当てられた営業担当者がフォロー状況を入力することにより、営業案件の進捗管理(セールスパイプライン管理)を行います。
- 受注確率、受注予定時期、売上予定時期を登録する事により、予算達成状況を予測します。
- 一方、営業案件登録までしない場合でも、納期が数ヶ月に亘るビジネスにおいて、受注登録、ならびに、後の金額、納品日等の事後変更を営業担当者別の営業成績として履歴管理し、また予測売り上げを出力した受注速報をリアルタイムで出力する事により、営業をドライブします。

主なメニュー

- 営業案件登録
- 営業案件一覧編集・照会
- 営業案件状況照会
- 受注売上速報
- 営業成績照会

営業案件管理

- 見込案件の取引先と個人を MST マスター管理システムに登録すると同時に、営業担当者従業員コードを割り当て、営業案件管理を開始します。
- フォローアップの過程を、個人コンタクト履歴として登録します。
- 受注予測のため、見込売上金額、粗利金額だけでなく、受注確定度を登録します。
- さらに予算達成状況を管理するため、今期、翌期に実現見込の売上金額を登録します。状況区分、確定度、売上見込金額を変更すると、システムは自動的に履歴を取りますので、変更理由を入力することができます。
- 特定の営業案件に関し発行した SOE (SVC、PRJ) 見積書、受注伝票を確認可能です。

営業活動状況確認

- 特定案件の営業フォローアップ状況だけでなく、営業担当者、営業部門、期間等を指定し、複数の案件に関する営業担当者の活動状況を確認できます。
- さらに、営業案件を一覧表示し、営業案件の全体的な進捗状況を確認する事が出来ます。

セールスパイプライン定義

- 問い合わせ、コンタクト中、資料送付、デモ、見積、受注内示、契約等、営業案件の進捗状況を自社に合わせた形でマスターに登録できます。
- さらに、それをホット、コールド等のグループに分類できます。
- 最後に、ホット、コールド等の営業状況グループ別、かつ、営業担当者別に、常時抱えておくべき案件数、並びに、予想売上金額を予算として定義できます。

セールスパイプライン分析

- 上記の営業案件管理とセールスパイプライン定義に基づき、リアルタイムに、ホット・コールドの案件数並びに予測売上金額、担当者別数、販売チャネル別数、成約予定月別数などを確認できます。
- 同時に今期売上見込金額、来期以降売上見込金額を表示する事により、予算達成への予測情報を提供し、営業をドライブします。

受注速報

- SOE 販売管理システムにおいて、受注承認時、さらに承認後の金額・納期変更、さらには売上返品による売上予定額の変更を、本システムでは、営業成績という履歴データとして管理しています。
- SFM 営業支援モジュールでは、このデータを使用して、当月、翌月、翌々月の売上予定金額と予算金額を担当者別に比較し、受注速報という形でリアルタイムに報告を行う事により、営業案件管理フェーズ終了後も納品を行うまで予算達成が出来るよう営業をドライブしています。