

営業プロセスの可視化とコミュニケーション機能で
個人任せの営業から組織営業が可能に！

全てのお客様の働き方改革を後押し！

よかdesk。 営業支援システム (SFA)

Workspace Organizer

こんな問題に心当たりは？

- 営業が個人プレーになっており、組織的な商談管理ができていない
- 過去の日報確認作業に時間を取られ、分析までできていない
- 予算や訪問件数、面談時間などの数字をリアルタイムに把握しづらい



よかdesk. 営業支援システム (SFA) の特長

1 コミュニケーションが向上

—コメント機能の活用—

● コメント機能でナレッジマネジメントを実現

メンバーは、日報に対してコメントを入力することができます。

[所感] 受注出来て良かった。	
助言 (鈴木 六美)	受注おめでとう。 着実な営業活動が実を結びましたね。 次回の訪問時にはぜひ私も同行させてください。
返信 (麻生 八郎)	ありがとうございます。 気を抜かずに今後に関係につながるよう頑張ります。

- 第三者の視点による「気づき」を促進
- 上司からの豊富な経験に基づくアドバイス
- 自分にはなかった情報の活用



書き込まれたコメントによる助言/指示が次に取るべきアクションのヒントとなります。

2 営業マンの分析が可能に

—様々な角度からの分析を自動で集計—

● 入力された日報を元に日々の活動を分析

よかdesk. に日々に入力されていく日報のデータを元にして様々な角度からの営業活動分析が自動で生成されます。結果はリアルタイムで更新されていくので、営業活動の【今】を見ることができます。

例えば行動分析では、組織やメンバーがどの作業（商談・納品・社内業務等）に時間を取られているのかを分析できます。

- 無駄な作業に時間を使っていないか？
- もっと注力させたい作業は？

登録した情報を共有するだけでなく、未来の活動計画をサポートします。

ex) 行動分析表

担当者	作業	合計		
		件数	時間	構成比
合計	営業・商談	29	43:30	51%
	納品	4	16:30	19%
	その他	2	11:00	13%
	社内業務	3	10:00	11%
	表敬訪問	1	2:00	2%
	営業支援	1	1:30	1%
			0:00	0%
			0:00	0%
合計		40	84:30	100%

● 分析系機能

- 顧客面談履歴照会
- 行動分析表
- 受注予定表
- 受注角度別受注予定表
- 担当者別商談管理表

3 入力項目を自由に設定

—御社に合った雛形でご利用可能です—

POINT!

入力項目

ビュー設定

フィルタ設定

● 入力項目

顧客情報・案件情報・日報項目を自由に設定することができ、慣れた日報の形式でSFAのご利用がいただけます。

● ビュー設定

登録した内容の一覧表示される項目を設定。複数パターン設定でき、用途に合わせてビューを切り替えられます。

● フィルタ設定

登録されたたくさんの情報の中から必要な情報だけを自動でピックアップ。効率よく情報の分析ができます。

4 ルート営業もカバー

—簡易日報機能で一括登録！—

● 複数の日報を1つの画面から一括登録

1日の訪問件数が多い営業マンのために、日報予定・実績を一括で入力できる簡易日報画面を標準でご準備。使いやすい画面で日報の定着力アップにも繋がります。



5 外出先からでも利用可

—ネット環境さえあればどこからでも—

● 携帯電話・スマートフォン・タブレット端末からでも

インターネット環境さえあれば、携帯電話やスマホ、タブレット端末を利用して外出先からでもBeMatをご利用いただけます。

機能一覧

- 日報照会
- 顧客照会
- 案件照会
- コメント機能

- 依頼機能
- 簡易日報入力機能
- CSV取込
- CSV出力機能

- 部門別予算入力
- 担当者別日報集計
- 担当者別予算入力
- 担当者別商談管理表

- 行動分析表
- 受注予定表
- 受注角度別受注予定
- 顧客面談履歴照会

サービスに関する
お問い合わせ

NBC情報システム株式会社
〒850-0058 長崎市尾上町5番6号 NBCビル 7F・8F
http://www.nbcis.co.jp/

☎ 095-825-1541 (各担当まで)
受付時間 9:00~17:30 月曜日~金曜日(祝日、弊社指定日除く)

気軽にご相談・お問い合わせください。IT活用に関するいろいろなお相談に応じてスタッフが答えいたします。