

現場の営業力を強化できる

deskNET'S
デスクネット **サザン**



グループウェアdesknet'sの営業専用版

<http://www.desknets.com/sss/>

パソコンから
携帯電話から

特徴

日々の日報を入力するだけで
「活動管理」「受注管理」「顧客管理」ができる。
忙しい営業マンでも楽々使える。簡単・役立つ営業支援システム。

2つの管理で現場の営業力をアップ

1 営業担当者自身の管理

ツールで検索して自分で問題解決を図り、受け身ではないセルフマネジメントができる。

2 営業マネージャーからの管理

ツールで集計して営業数字の管理、活動内容から適切なアドバイス、行動指針の指示ができる。



desknet's SSS(サザン)の特長

1 誰もが簡単に使える

多忙な営業活動の妨げにならないよう、パソコンからはキーボード操作を極力なくしマウスでの入力を重視。外出時には携帯電話からも利用可能。本来の営業活動に専念できる現場に即した営業システムです。

2 情報共有で営業力をアップさせる

日報により営業成績の高い営業マンの行動内容やノウハウを、他の営業マンが共有することができます。これにより営業経験の浅い方への教育や、活動モデルの定着、マネジメント指標が立てやすくなります。

3 圧倒的な低価格で効果が上がる

導入費用は営業マン1人当たりわずか1万円弱*。SSSをサーバにインストールするだけですぐに利用できます。初回導入費用だけのコストで営業力強化と顧客からの信頼を得ることが可能です。*参考/70ユーザー 消費税除く

4 汎用データベース対応

日々蓄積される大量のデータをレスポンス良く参照・検索できるようにデータベースに対応。企業の財産である大切な営業データを安心して管理することができます。

5 グループウェアとも連携

グループウェアdesknet's(スタンダード版)からのログインはもちろん、スケジュール機能が連携されます。全社でdesknet'sを使用し、営業関連部門はdesknet's SSSをあわせて利用することで二度手間をなくします。

営業活動上必要な、個人または所属部署の 情報やデータが一目でわかるポータル画面。 業務効率の向上と成果を挙げやすい環境作りに役立ちます。

ポータル画面

ログイン後、各情報がひとつに集まった機能です。各ユーザーごと個別に設定できます。
現在の状況や今後しくはないことなどが一目でわかります。

機能別リンク先ボタンにマウスをあわせると、その機能でできるサブメニューが表示されます。クリックして画面を変えることなく中のメニューが表示されるため操作時の煩わしさがありません。

1 Jan
日報登録

受信ボックス

日報検索

日報集計

交通費精算

掲示板

マスタ

最新日報

1/24 受 ソダ運輸 見積書提出 川崎良子(第二営業部)

1/24 受 鈴木金属工業 納品 千葉正文(第二営業部)

1/24 受 河野エンジニアリング デモ 長崎健太(第二営業部)

1/23 今年度契約書類についてのお知らせ 徳井敏江(営業統括グループ)

1/23 製品スキルアップ講習 鈴木二郎(第一営業部)

1/23 交通費精算データについて システム管理者(情報システム部)

1/22 最新通信費マーケット情報 岡本紀子(第二営業部)

1/22 新規ユーザー登録フォロー強化週間 石川俊夫(第二営業部)

2008年1月

氏名	21(月)	22(火)	23(水)	24(木)	25(金)	26(土)	27(日)
山田太郎	13:00 〇 カミカルABC 工業	11:00 〇 藤田精密機器 販売	10:00 〇 徳田JPM&T 販売	11:00 〇 カミカルABC 工業	10:00 〇 徳田精密機器 販売	18:30 〇 岸田/法廷建設 院	
佐藤一郎	14:00 〇 生島商会 (予約)新規/既存	10:30 〇 榎木エステート (予約)新規/既存	10:00 〇 小野田製作所 (予約)新規/既存	13:00 〇 榎木エステート (予約)新規/既存	17:00 〇 榎木エステート (予約)新規/既存	16:00 〇 青田工務店 (予約)新規/既存	
鈴木二郎	14:00 〇 藤マークエンジニアリング (予約)新規/既存	10:00 〇 藤田精密機器 販売	11:00 〇 戸田沼工業所 (予約)新規/既存	13:00 〇 手塚田産業 (予約)新規/既存	10:00 〇 桂尾デザイン (予約)新規/既存	16:00 〇 青田工務店 (予約)新規/既存	
田中花子	15:00 〇 手塚田産業 (予約)新規/既存	14:00 〇 千代田ABC銀行 (予約)新規/既存	13:00 〇 日本エンジニアリング (予約)新規/既存				

〇 当月受注粗利推移 2008年01月

氏名/見込度	納品	納品以外	見込度1(A 90%)	見込度2(B 70%)	見込度3(C 50%)	見込度4(D 30%)	その他
氏名 山田太郎	1,500,000	100,000	1,280,000	100,000	100,000	0	100,000
目標達成まで	100,000	200,000	1,480,000	1,580,000	1,680,000	1,680,000	1,780,000

〇 当月受注粗利推移(第一営業部) 2008年01月

氏名/見込度	納品	納品以外	見込度1(A 90%)	見込度2(B 70%)	見込度3(C 50%)	見込度4(D 30%)	その他
見込累計	3,640,000	4,140,000	5,760,000	6,110,000	7,410,000	7,490,000	7,590,000
合計	3,640,000	500,000	1,620,000	360,000	1,300,000	80,000	100,000
目標達成まで	140,000	640,000	2,260,000	2,610,000	3,910,000	3,990,000	4,090,000

〇 売上グラフ(第一営業部)

年	07年	08年	09年	10年	11年	12年	01年
売上金額	3,534	4,400	2,150	3,685	2,880	3,665	3,815

〇 売上達成グラフ(第一営業部)

項目	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年
売上達成率	50%	100%	150%				
売上目標	3,200,000円	3,534,000円	3,534,000円	110%	334,000円		
売上実績	3,400,000円	4,400,000円	4,400,000円	129%	1,000,000円		
達成率	106%	124%	124%	116%	116%	116%	116%
差額	200,000円	866,000円	866,000円	19%	666,000円		
目標達成まで	3,000,000円	2,150,000円	2,150,000円	72%	-850,000円		
売上実績	3,200,000円	3,665,000円	3,665,000円	115%	465,000円		
達成率	100%	114%	114%	114%	114%	114%	114%
差額	2,800,000円	2,880,000円	2,880,000円	103%	80,000円		
売上目標	3,700,000円	5,615,000円	5,615,000円	152%	1,915,000円		

〇 スレッドの表示

desknet's SSS V3.0 J R1.0
Copyright (C)2000-2008 NEO JAPAN, Inc. All Rights Reserved.

ポータル画面には、「新着日報一覧」「掲示板一覧」(ともに表示数の設定可能)
「週間スケジュール表」「当月受注・粗利推移」(ともに表示ユーザー選択可能)
「当月受注・粗利推移」「売上グラフ」「売上達成グラフ」が表示されます。
表示・非表示は個人で設定可能です。

日報登録・スケジュール機能

スケジュールの予定入力から日報登録ができるため無理なく続けられます。

受信ボックス機能

日報の提出、コメントの返信で到着した日報が確認できます。

日報検索・未訪問顧客検索機能

登録した日報のデータをさまざまな項目で検索できます。

日報集計・商談状況・顧客管理・ 受注粗利推移・各グラフ・訪問集計

日報のデータを集計して活動状況に役立てたり、顧客の管理ができます。

交通費精算機能

日報登録時に交通費・宿泊費・日当の精算登録ができます。

掲示板機能

営業スタッフに広く伝えたい情報を掲示することができます。

マスタメンテナンス機能

顧客や商品などを登録・管理する機能です。

機能紹介

日報登録

日報登録 (スケジュール)

予定から日報までスムーズに
入力、登録できるようにつくら
れています。

行動予定と日報(商談)記録をカレンダーに集約

カレンダー上に行動予定と日報(商談)記録を個別または同時に表示可能。また受注、失注なども色分け表示されますので、カレンダー上での管理が一目で分かるようになっています。

多彩なカレンダーの表示機能

本人→「1日」「週間」「月間」、グループ→「1日」「週間」などユーザー各自で見やすい表示に切り替えが可能です。

定期訪問の一括予約

重要な顧客や予め訪問日程が決められている行動に対して、日、曜日、月単位に定期の訪問予約が登録できます。

活動プランニングが可能

カレンダー上で先の営業活動(目的)のプランニングを可能としました。



日報登録画面は カレンダー上の予定をクリックするだけ

日報を入力する画面は、予定で登録したカレンダー上の顧客名または目的(行動)名をクリックするだけで予め情報の入った日報入力画面へと変わります。このように既存のデータを更新することにより二重登録を防ぐとともに入力の効率化もはかれます。

マウス操作で簡単入力

「訪問日」「顧客」「訪問目的」「商品名」「商談結果」「見込度」は、あらかじめ登録された選択肢をマウスでクリックし、簡単に入力することができます。これらの項目名は名称変更が可能。これにより貴社の業務内容により近づけた日報の登録ができます。

顧客、商品マスタ機能と連携

SSS内に未登録の新規のお客様、新規の商品を入力したい場合も、新規顧客訪問登録/既存顧客訪問登録画面からマスタ登録画面を開き、「顧客マスタ」「商品マスタ」を登録することができます。

多彩な日報書式の登録と選択

業務に合わせてオリジナルの日報書式を登録し、社内で共有することができます。また書式はHTMLエディット機能により、文字の色付けや太字、プルダウンやラジオボタンの作成など、業務にあわせた書式が作れます。

詳細表示

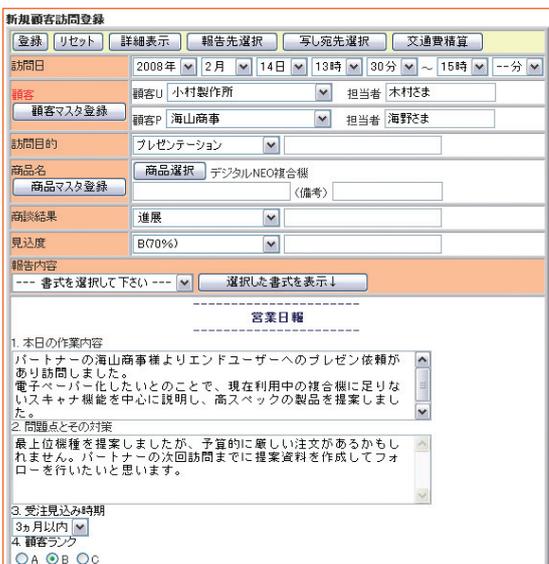
見積金額・受注金額・粗利金額・売上数・受注予定日・納品日・同行者の登録、またExcelやPDFなどで作成したファイルも添付できます。

報告先、写し宛先の設定

報告先はあらかじめ個人設定画面から設定しておくことができます。報告先の変更、追加を行うこともできます。上司への報告のほか、写し宛先を設定し関係者へ同じ日報を送信することができます。

日報登録

(新規顧客訪問登録・既存顧客訪問登録)



日報から営業教育

日報を受信した上司や同僚はその日報に対してコメントを入れて返信もできます。返信には「アドバイス」「指示」「その他」の項目を選んで入力することができるので、受信者にも内容的に伝わりやすくなります。また、返信は報告者以外にも「写し」で送信できますので、同じような内容を伝えたい人にも共有が可能です。

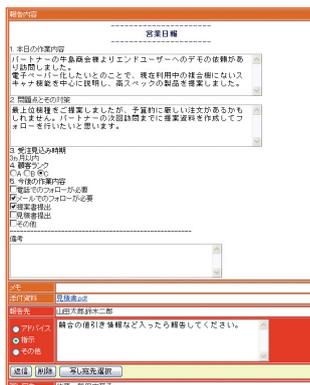
選択表示設定

開きたい日報のチェックボックスにチェックを入れ「選択して表示」ボタンをクリックすると、日報を一度に並べて開くことができます。

受信ボックス

受信ボックス (日報確認)

営業担当者から上司や同僚へ複数の関係者へ送信された日報は、受信ボックスに届きます。受信一覧画面では日報の種類や、訪問日、顧客名、訪問目的、商談結果、見込度、報告者名等が表示されます。日報は訪問日、担当者でソートすることができます。未処理(未返信・未確認)の日報は、「受信一覧」に、返信、確認後の日報は、「処理済一覧」へ移動します。





日報検索

日報検索

登録した日報を下記の検索項目よりランダムに抽出できるため、さまざまな営業活動に役立てることができます。例えば、今月内示をもらっているのに進展していない顧客などもすぐに検出が可能です。

検索項目●「期間」「目的」「納期」「受注予定日」「商談結果」「報告内容*」「部署」「担当者」「顧客名」「商品名」「業種」「地区」「商談見込度」*報告内容はキーワードによる検索が可能

未訪問顧客検索

顧客名	担当者	商談内容	訪問日時	備考
NEOカープリムス	佐藤 一郎	NEOカープリムス NEOカードリッジ	2008-01-21	未訪問
NEOカープリムス	佐藤 一郎	NEOカープリムス NEOカードリッジ	2008-01-22	未訪問
NEOカープリムス	佐藤 一郎	NEOカープリムス NEOカードリッジ	2008-01-23	未訪問

顧客の訪問頻度を予め登録しておけば、顧客の未訪問状況を検索できます。結果表示には連絡先と最終訪問時の内容が表示されますので、画面を見ながら連絡が取れます。

商談状況・履歴

日報集計

日付	見込額	商談内容	商談結果	見込金額(円)	受注金額(円)	粗利金額(円)
2008-01-21	670000	デモ	商談日程			
2008-01-28	450000	見積書提出	商談日程	1,400,000		800,000
2008-01-22	400000	その他(メール)	商談日程	2,500,000		1,800,000
2008-01-28	450000	その他(メール)	商談日程	2,500,000		1,800,000
2008-02-04	400000	見積書提出	商談日程	2,175,000	2,175,000	1,500,000
2008-02-12	400000	納品	商談日程	2,175,000	2,175,000	1,500,000

期間指定により、担当者の商談状況や履歴(新規訪問→プレゼンテーション→受注など)を一覧表示し、「見積り」「粗利」「売上」合計を表示することができます。

表示は顧客、商品ごとの見積り・受注・粗利金額表示および合計と、商談状況・商談履歴が日付ごとに追える2階層表示により、営業担当者の営業状況や内容の詳細を一目で把握することができます。

CSVファイルにダウンロードすることもできます。

顧客情報

顧客データはもちろん、顧客別に営業担当者の「商談履歴」「納入実績」を別画面で把握できます。担当者変更による引継ぎや今後の営業戦略などの資料としてさまざまな形で活用できます。

日付	見込額	商談内容	商談結果	見込金額(円)	受注金額(円)	粗利金額(円)
2008-01-21	670000	デモ	商談日程			
2008-01-28	450000	見積書提出	商談日程	1,400,000		800,000
2008-01-22	400000	その他(メール)	商談日程	2,500,000		1,800,000
2008-01-28	450000	その他(メール)	商談日程	2,500,000		1,800,000
2008-02-04	400000	見積書提出	商談日程	2,175,000	2,175,000	1,500,000
2008-02-12	400000	納品	商談日程	2,175,000	2,175,000	1,500,000

売上・粗利グラフ・達成グラフ



目標金額を設定された場合、部署別の達成具合をグラフで表示。視覚的に分かりやすいだけでなく、数字併記により確実な情報を確認できます。

当月受注・粗利推移

当月の「売上」「粗利」「受注数」それぞれの推移をグループ単位に把握できます。内訳として、担当者、あらかじめ設定した見込み度ランク別(A濃厚、B有望、C見込みあり、など)に集計する事が出来ます。また目標が設定されている場合は目標までの差額が金額表示されますので、担当者への士気の向上を促せるほか、営業計画を立てる上でも役立たせることができます。

項目	決定(100%)	見込み度A(60%)	見込み度B(30%)	見込み度C(10%)	見込み度D(0%)	その他
見込合計	5,255,000	1,027,400	1,199,000	1,110,000	1,110,000	1,110,000
実績合計	5,255,000	1,027,400	2,500,000	0	0	300,000
目標達成率	100%	100%	210%	0%	0%	27%

訪問集計

営業担当者ごとに顧客訪問件数と訪問時間の集計を表組みで表示します。この顧客のこの商品でどれだけの活動時間を費やしたかが一目でわかります。

機能紹介



掲示板

営業関連メンバー全員に一定期間情報を掲示することができる機能です。

メンバー全員に共通で知らせておきたい業界動向や、競合情報の掲示から、全社売上目標、達成率の情報掲示、社長からのコメントなどの掲示もモチベーション向上のために効果的です。

重	添	タイトル	登録者	掲示開始日
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	今年度契約書類についてのお知らせ	徳井敏江【営業統括グループ】	2008/01/23
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	製品スキルアップ講習	鈴木二郎【第一営業部】	2008/01/23
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	交通費精算メニューについて	システム管理者【情報システム部】	2008/01/23
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	最新複合機マーケット情報	岡本紀子【第二営業部】	2008/01/22
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	新規ユーザー電話フォロー強化週間	石川俊夫【第二営業部】	2008/01/22
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	新製品発表会 - 広報部との日程調整について	佐藤一郎【第一営業部】	2008/01/21
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1月度営業部報告について	田中花子【第一営業部】	2008/01/21
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2008年度第一回新製品勉強会事前資料	山田太郎【第一営業部】	2008/01/18
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ユーザーサポート強化月間中間報告	石川俊夫【第二営業部】	2008/01/17
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	東日本エリア営業部表彰	鈴木二郎【第一営業部】	2008/01/17



交通費精算

日報登録画面より区間・交通機関・金額を入力すれば訪問先が自動で登録され、期間を指定し集計が表示されます。また交通費だけでなく、日当・宿泊費・その他の明細種別を登録できます。

データの保存期間が設定できるため不要なデータは自動的に削除が可能です。

※交通費精算機能を使用されない場合は非表示することが可能です。

日付	場所・目的	明細種別	区間	交通機関/他	金額	種別
1/23	加茂川工業所	交通費	桜木町 - 佐倉	往 JR/地下鉄	¥ 2,900(1,450×2)	済
1/24	ケミカルABC工業	交通費	桜木町 - 王子	往 JR/地下鉄	¥ 1,380(690×2)	済
1/25	すみれ通信社	交通費	王子 - 品川	片 JR/地下鉄	¥ 290	済
1/25	緑地公園	交通費	桜木町 - 藤沢	往 JR/地下鉄	¥ 800(400×2)	済
1/28	深田精密機器販売	交通費	新橋浜 - 大塚	往 新幹線	¥ 16,380(8,190×2)	済
1/29	桜木町 - 新橋浜	交通費	桜木町 - 新橋浜	往 JR/地下鉄	¥ 320(160×2)	済
1/29	江ノロフェッショナルセルラー	交通費	横浜 - 秋葉原	往 JR/地下鉄	¥ 900(450×2)	済
	ケミカルABC工業	交通費	秋葉原 - 渋谷	片 JR/地下鉄	¥ 190	済
		交通費	渋谷 - 桜木町	片 JR/地下鉄	¥ 390	済
1/30	小村製作所	交通費	桜木町 - 東京	往 JR/地下鉄	¥ 1,080(540×2)	済
		合計 (未精算合計)			¥ 24,630 (¥ 0)	

モバイル(携帯電話)対応版

(無償提供 本体に無償で追加インストールが可能)

携帯電話からも忘れないうちにすぐ対応が可能
いつでもどこからでも簡単にアクセスして、
スケジュール、日報登録、交通費精算ができます。
項目選択形式を多用していますので入力も簡単です。

携帯電話から利用できる機能

日報登録

・スケジュール閲覧・登録

・新規顧客訪問登録

・既存顧客訪問登録

交通費精算

※モバイル対応版の詳細はdesknet's SSS
ホームページにてご確認ください。





共通マスタ登録・メンテナンス

マスタは「顧客」「商品」「地区」「業種」に分かれており、「顧客」「商品」マスタの編集、削除は顧客マスタ登録したユーザーとシステム管理者のみが行え、「地区」「業種」は全ユーザーが登録、編集、削除を行うことができます。



個人マスタ

全社で共有する顧客マスタや商品マスタとを「個人マスタ」に登録することで、顧客訪問登録画面に反映させて、入力をしやすくすることができます。



各種設定

- ・有効期限を設定することにより自動的にスケジュールデータを削除する機能を搭載。専任のシステム管理者を負担軽減
- ・スケジュールカレンダーの初期表示ビュー(月間・グループ週間)の切替、祝日表示の切替、一週間の始まりを月曜日に設定など、各社各様のデフォルト設定が可能
- ・各担当者が複数のグループに所属可能 ・ユーザー情報のCSVファイルから一括でデータ登録および出力が可能 ・ログイン方法の切替が可能
- ・日報検索画面の検索表示期間のデフォルト選定が可能 ・日報登録において表示される報告内容の行数(1~10行)が選定可能
- ・desknet's(スタンダード版)のスケジュール機能へスケジュールを反映させるさせないの選定が可能 ・商品マスタ管理者の設定機能
- ・「顧客種別」「商談見込度」「訪問目的」「商談結果」の各項目の名称を自由に変更可能 ・日報内容書式を自由に登録可能
- ・日報情報の引継ぎ(担当者変更)機能搭載 ・メールサーバ設定は"POPbeforeSMTP""SMTP認証"に対応
- ・顧客マスタのエクスポートを管理者ユーザーのみに制限 ・商品マスタのカテゴリ分け/最大3階層の階層化の実現
- ・個人の商品マスタから全社の商品マスタへの登録を不可能とする ・顧客マスタ登録件数の表示
- ・個人ポータルメニュー画面上で情報の表示、非表示等の設定

動作環境

サーバ動作環境
Windows、Linux、Server

クライアント動作環境
Internet Explorer、
Firefox

各種サービス

- ・ **サポートサービス(初年度無償)**
テクニカルサポートやライセンス再発行などの継続的なサポートを実施させていただくサービスです。ご使用2年目からは有償ですのでご契約くださいますようお願いいたします。詳しい内容・金額については弊社サイトをご覧ください。
http://www.desknets.com/sss/sales/service_info.html
- ・ **インストールサービス(有償)**
Webサーバへの「SSS(サザン)」インストール時の設定など、お客様の環境に導入するためのお手伝いをいたします。
- ・ **カスタマイズサービス(有償)**
「SSS(サザン)」をお客様の業務内容に合わせてカスタマイズするサービスを提供しています。ご相談ください。

ライセンス価格

基本	10ユーザーライセンス	¥198,000(税込:¥217,800)
追加	10ユーザーライセンス	¥100,000(税込:¥110,000)
追加	50ユーザーライセンス	¥450,000(税込:¥495,000)
追加	100ユーザーライセンス	¥800,000(税込:¥880,000)

(例)50ユーザーライセンスの場合

基本10ユーザーライセンス¥217,800(税込)+追加40ユーザーライセンス¥440,000(税込)=合計 ¥657,800(税込)

サポートサービス価格

種類	ライセンス数	価格
Aサービス	10ユーザー	¥39,600(税込:¥43,560)
Bサービス	20ユーザー	¥59,600(税込:¥65,560)
Cサービス	30~40ユーザー	¥79,600(税込:¥87,560)
Dサービス	50~90ユーザー	¥119,600(税込:¥131,560)
Eサービス	100~140ユーザー	¥209,600(税込:¥230,560)
Fサービス	150~190ユーザー	¥279,600(税込:¥307,560)
Gサービス	200~240ユーザー	¥369,600(税込:¥406,560)
Hサービス	250~290ユーザー	¥439,600(税込:¥483,560)

モバイル(携帯電話)対応版(無償提供)

※「SSS(サザン)」本体の付加機能として携帯電話からの利用を可能とするもので、本体ライセンスをご購入いただいたお客様に無償で提供いたします。

現場の営業力を強化できる

deskNET'S

デスクネット サザン



desknet's SSSの詳細内容は製品サイトをご覧ください。

<http://www.desknets.com/ssss/>

●本製品は、40日間無償でご試用いただけます。

上記URLのダウンロードページより製品をダウンロードし、使い勝手のよさをお試しください。

お問合せやご利用については製品サイトをご覧ください。

【電話によるお問合せ(ネオジャパンカスタマーセンター)】

電話番号 045-640-5775 (おかけ間違いにご注意ください)

受付時間 月曜日～金曜日(祝祭日のぞく) 9:00～12:00、13:00～17:30

【お問合せに対する回答】

簡単な質問に関しましては、その場でオペレータより回答差し上げますが、基本的には担当部署からのメールでの返信となります。ご了承ください。

開発元
株式会社ネオジャパン 〒220-8110 神奈川県横浜市西区みなとみらい2丁目2番1号 横浜ランドマークタワー10階

※ 記載されている各社の会社名・製品名は各社の登録商標または商標です。
※ 記載されている内容については予告なしに変更することがあります。