



スタートアップガイド

～ユーザー編～



目次

このマニュアルは、eセールスマネージャーを使い始めるにあたって、ユーザーの基本操作、活用方法を解説している資料です。
eセールスマネージャー（以下、eSM）の利用開始時にご活用ください。

はじめに

| | | |
|---|--------------------|----|
| 1 | eSMとは何をするためのシステムか？ | 05 |
| 2 | eSMの主要機能（できること） | 06 |
| 3 | eSMの基本データ構造 | 07 |

ユーザー編

Chapter 1 利用開始準備

| | | |
|-----|----------------|----|
| 1-1 | ユーザーアカウントでログイン | 09 |
| 1-2 | 基本的な画面構成 | 10 |

Chapter 2 営業活動を報告する

| | | |
|-----|----------------------|----|
| 2-1 | この章でやっていくこと | 12 |
| 2-2 | 顧客に対して活動登録する | 13 |
| 2-3 | 活動履歴を確認する | 16 |
| Ex. | 顧客情報を新規登録する | 19 |
| Ex. | 顧客リストを作成し、活動登録しやすくする | 22 |

目次

Chapter 3 見込案件を管理する

| | | |
|-----|----------------------|----|
| 3-1 | この章でやっていくこと | 27 |
| 3-2 | 見込案件を推進する | 28 |
| 3-3 | 見込案件を新規登録する | 33 |
| Ex. | 案件リストを作成し、活動登録しやすくする | 35 |

はじめに

初期セットアップ前に

「eセールスマネージャー」について
おさらいしましょう！

P5

1. eSMとは
何をするための
システムか？

P6

2. eSMの主要機能
(できること)

P7

3. eSMの
基本データ構造

1. eSMとは何をするためのシステムか？

eSMは、顧客情報、案件情報、日々の営業活動の情報を一元化し、共有・分析するためのツールです。
eSMに溜めこんだ情報を活用し、営業のPDCAを回すことができます。



eSMで回していくPDCA

Plan：営業のスケジュール立て/訪問の事前準備

Do：営業活動の記録

Check：事実確認・異常検知

Action：フィードバックおよび営業活動の改善



2. eSMの主要機能（できること）

eSMの主要機能は以下です。

| 基本メニュー | 内容 |
|---------|--|
| 顧客 | 顧客情報を管理できる機能です 住所や電話番号など お客様の基本情報を管理 できます |
| 案件 | 案件情報を管理できる機能です 成約までの進捗や見込金額など、 商談の最新情報を管理 できます |
| 活動 | 日々の営業活動を管理できる機能です 面談、電話、メールなどの 営業活動情報を履歴として登録 できます |
| カレンダー | 営業活動の スケジュールやタスク を管理できる機能です |
| 分析 | eSMに入力したデータを使って、 帳票やグラフを作成 できる機能です |
| ダッシュボード | 案件リストや、データ分析機能で作成した帳票やグラフなどを 集約できる機能 です |
| タイムライン | 活動をリアルタイムに確認 したり、 宛先をつけてコメントのやりとり ができる機能です |
| 名刺 | 顧客の 担当者情報を管理 できる機能です 頂いた名刺をスマホで撮影して登録できます |

3. eSMの基本データ構造

eSMの基本データ構造は以下です。
システム管理者の操作およびユーザー操作をするにあたり、
基本概念となりますので押さえてください。

システム
(仕様)

上位概念

下位概念

顧客

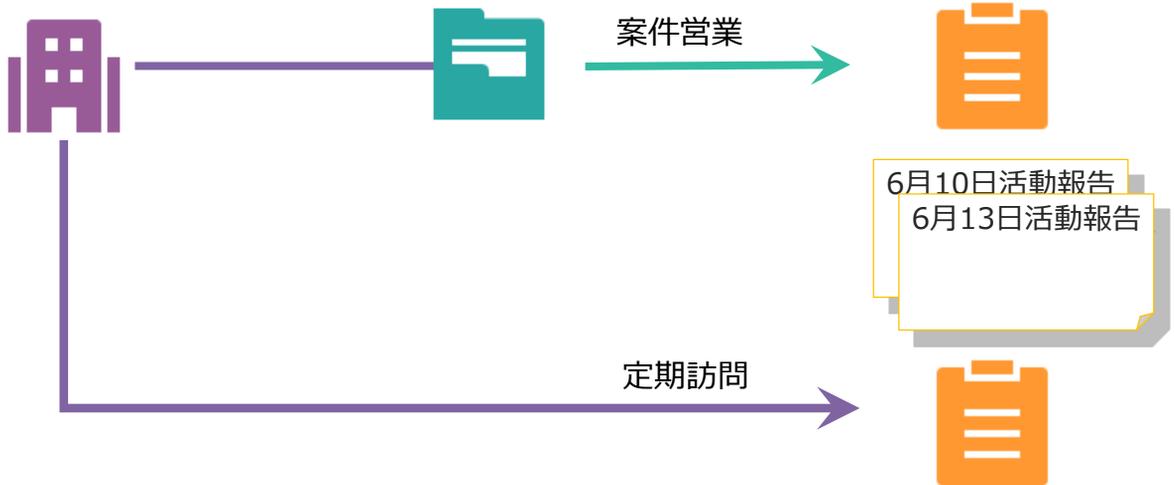
顧客の基本情報
(住所、電話番号等)を
管理するシートです。

案件

案件の状態
(目標、進捗等)を
管理するシートです。
顧客情報傘下に作成されます。

活動

日々の活動報告を入力する
シートです。
活動の履歴を管理するシ
ートになります。



- データはツリー構造になっており、各シートは紐付いて作成されます。
- 「顧客」無しでは「案件」は作成できません。

下位機能

上位機能

日々の情報
入力・変更

ユーザー編

Chapter 1

利用開始準備

P9

1-1. ユーザーアカウントでログイン

P10

1-2. 基本的な画面構成

1-1. ユーザーアカウントでログイン

まずはログインして、基本の画面構成を確認しましょう。

- 1 eSMへの招待メールよりURLを開き、必要情報を入力してログインしてください。

esm
ソフトブレイン株式会社

ユーザーID
ユーザーIDを入力

パスワード
パスワードを入力
パスワードを忘れた方はこちら

ログイン状態を保存する

ログイン

① 上の枠にユーザーID（メールアドレス）を入力

② 下の枠にパスワードを入力

③ ログインをクリック

- ★ 補足：初期パスワードからの変更を推奨しております。パスワード変更については、「ユーザ設定」→「パスワード変更」にて変更が可能です。



ユーザー設定

画面表示設定
パスワード変更
モバイルアプリ関連設定

パスワード変更

パスワードの設定には以下の条件があります。

- ・パスワードの有効期限は設定から90日間です。
- ・パスワードは8-32文字で設定してください。
- ・パスワードには、半角英字、半角数字、半角記号のうち2種類以上を使用してください。
- ・メールと同じパスワードは設定できません。

現在のパスワード
現在のパスワード

新しいパスワード
入力してください

新しいパスワード（確認用）
入力してください

保存

閉じる

1-2. 基本的な画面構成

eSMの基本的な画面構成は下記になります。

通知一覧

各通知を確認できます。

メイン画面

メニューで選択したコンテンツが表示されます。

The screenshot displays the eSM main interface. At the top left, the 'esm' logo is visible. Below it, the user profile '営業 太郎' is shown. A notification bell icon with a red '5' is highlighted by a red box. The main area is a calendar for July 2024, showing events for each day. A sidebar menu on the left contains various icons and labels, with '全てのメニュー' (All Menus) highlighted by a yellow box. The calendar events include tasks like '資料準備', '見積提出', '会議資料更新', '電話', '社内会議', '資料作成', '訪問時に確認したい', 'MTG資料更新', '進捗会議', 'ランチMTG', '来客', and '外出'.

グローバルメニュー

eSMの各メニューにアクセスすることができます。

初心者ガイド

初心者ガイドにリンクしています。

ユーザー編

Chapter 2

営業活動を報告する

P12

2-1. この章で
やっていくこと

P13

2-2. 顧客に対し
て活動登録する

P16

2-3. 活動履歴を
確認する

P19

Ex. 顧客情報を
新規登録する

P22

Ex. 顧客リスト
を作成し、活動登
録しやすくする

2-1. この章でやっていくこと

この章では「活動登録」をしてみましょう。
活動登録とは、**日々の営業活動を記録する機能**です。
マネージャーは、リアルタイムに部下の商談内容や営業活動をキャッチし、状況把握やアドバイスができるようになります。



【活動の登録画面（イメージ）】

活動登録

業務タイプ **必須**
営業

顧客 **必須**
株式会社青空 ×

活動時間 **必須**
日付 2024-06-12 時間 11:00 ~ 日付 2024-06-12 時間 12:00 60 分

活動内容 **必須**
訪問

案件 **必須**
定期訪問 ×
報告者
営業 太郎

進捗状況 **必須**
未フォロー

活動ID
この項目は登録完了後に値が表示されます

当日面談者
顧客から選ぶ 検索してください
取引太郎

取引商品
全ての商品 検索してください

| 商品名 | 取引商品ID | 報告対象 | 業務タイプ | 進捗状況 | 数量 | 金額 (単価) | 受注 | 削除 |
|------|--------|-------------------------------------|-------|-------|----|---------|----|----|
| 教育商材 | | <input checked="" type="checkbox"/> | 営業 | 未フォロー | | | | |

キャンセル 登録

2-2. 顧客に対して活動登録する

- 1 ユーザーの基本メニュー内の「顧客」をクリックすると、顧客画面に遷移します。

The screenshot shows the esm user interface. On the left is a navigation menu with the following items: 営業 太郎 (with a notification badge of 5), カレンダー, タイムライン, 顧客 (highlighted with a red box and an orange arrow), 名刺, 案件, and 取引. The main area displays the '顧客登録' (Customer Registration) page. At the top, there is a search bar with the text '検索してください'. Below it, there are buttons for 'データセット登録', '選択登録', '選択操作', '簡易編集', and '表示項目'. The main content is a table titled 'すべての顧客' (All Customers) with 37 items. The table has columns for '顧客ID', '顧客名', '顧客名 (かな/そ…)', '郵便番号_住所', and '住'. The first few rows of the table are:

| 顧客ID | 顧客名 | 顧客名 (かな/そ…) | 郵便番号_住所 | 住 |
|----------------|--------------|--------------|----------|------|
| 48214155964148 | 株式会社クライアン… | くらいんとけーす | 200-9876 | 東京都千 |
| 10001 | 株式会社アシスト | かぶしきがいしゃあしと | 103-0000 | 東京都中 |
| 3570949862084 | 江戸ドーム | | | |
| 10039 | ソフトブレン株式… | そふとぶれーんかぶしき… | 1040061 | 東京都中 |
| 27609156487139 | client 06301 | | | |
| 25938906184091 | test client | | | |
| 28477635143516 | ハードブレン株式… | | | |
| 10008 | ソントブレン | そんとぶれーん | | |
| 10006 | 海空商事株式会社 | うみそらしょうじかぶし… | 409-1312 | 山梨県甲 |
| 32101707987015 | 株式会社アロー | かぶしきがいしゃあろー | 409-1312 | 山梨県甲 |
| 10025 | 堂林交通株式会社 | どうばやしこうつうかぶ… | 160-0023 | 東京都新 |
| 10018 | 営業きよし事務所 | みやばきよしむじむしょ | 367-0034 | 埼玉県本 |
| 10028 | 株式会社アイデア | かぶしきがいしゃアイデア | 812-0055 | 福岡県福 |
| 10012 | 株式会社オクトーバー | かぶしきがいしゃおくと… | 108-0073 | 東京都港 |
| 10029 | 株式会社フォレスト | かぶしきがいしゃふおれ… | 511-0504 | 三重県い |
| 10030 | PSR証券株式会社 | びーえすあーるしょうけ… | 151-0053 | 東京都港 |

- 2 「検索窓」に活動登録を行いたい顧客名を入力し、Enterキーを押下します。

The screenshot shows the search interface for customers. The search bar contains the text 'ソフトブレン株式会社' (Softbren Co., Ltd.), which is highlighted with a red box. Below the search bar, there is a button labeled '分析用' (For Analysis). A tooltip message reads: 'キーワードを入力しEnterキーを押下することで、簡易検索ができます。☰から詳細検索ができます。' (By entering a keyword and pressing the Enter key, you can perform a simple search. ☰ allows for detailed search.) The main area shows '全ての顧客' (All Customers) with 45 items, a '選択' (Select) button, and 'からの差分' (Difference from).

2-2. 顧客に対して活動登録する

- 3 検索結果から対象の顧客をクリックし顧客詳細へ遷移します。顧客詳細の左上の「活動登録」をクリックします。

検索: ソフトブレン株式会社

全ての顧客 分析用データ作成 選択登録 選択操作 簡易編集 表示項目

2件 選択 からの差分

| | 顧客ID | 顧客名 | 顧客名 (かな/そ… | 郵便番号_住所 |
|----------------------------|------|---------------|--------------|---------|
| <input type="checkbox"/> 1 | 29 | ソフトブレン株式会社 | そふとぶれーんかぶしき… | 1040061 |
| <input type="checkbox"/> 2 | 7 | ハードソフトブレン株式会社 | そふとぶれーんかぶしき… | |



ソフトブレン株式会社 | 顧客詳細

活動登録 スケジュール登録 タスク登録 子顧客登録 関連情報

法人グループ
ソフトブレン株式会社
1040061 東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル11階

基本情報 活動履歴 スケジュール タスク 子顧客一覧 案件一覧 取引商品一覧 名刺一覧

顧客名 (かな/その他呼称) 電話番号 URL
そふとぶれーんかぶしきがいしゃ 03-6779-9800 http://example.co.jp

顧客コンタクト先
コンタクト先を編集

| コンタクト先 | 有効接触日 | 名刺情報 | 窓口 | 立場 | 意欲 | 備考 |
|--------|-------|-------|----|----|-----|----|
| キーマン | | 取引太郎 | | | 前向き | |
| 担当者 | | 担当次郎 | | | 前向き | |
| 役員 | | 取引上太郎 | | | 不明 | |
| 推進者 | | 推進三郎 | ○ | | 前向き | |

顧客シナリオ
マイルストーンを編集

2024-06-14 未完了 プレゼンテーション 営業 太郎

閉じる 変更

2-2. 顧客に対して活動登録する

- 4 活動の登録画面に推移し、各種項目を記入し、画面下の「登録」をクリックします。必須と書かれている項目は入力が必要な項目となります。

活動登録

業務タイプ **必須**
営業

顧客 **必須**
ソフトブレイン株式会社 X

活動時間 **必須**
日付 2024-06-12 時間 13:00 ~ 日付 2024-06-12 時間 14:00 60 分

活動内容 **必須**
訪問

案件 **必須**
新規営業案件 X

報告者
営業 太郎

進捗状況 **必須**
提案済

活動ID
この項目は登録完了後に値が表示されます

当日面談者
顧客から選ぶ [検索してください] 閉
入力してください

取引商品
全ての商品 [検索してください] 閉

受注(予定)金額
入力してください

継続/終了
継続

メモ
入力してください

キャンセル 登録

- 5 活動の登録が完了しました。

2024/06/12 13:00 ~ 14:00 60分 | 活動詳細

活動履歴 続けて活動登録 スケジュール登録 タスク登録 ☆ その他操作 ▼ 項目編集 タイムライン

営業
ソフトブレイン株式会社 新規営業案件
2024-06-12 13:00 ~ 14:00 60分 営業 太郎

訪問 提案済

未フォロー アポ取得 アポ設定中 初回訪問 アプローチ 案件化 提案済 内示 受注 受注後フォロー 納品 検収 中断 失注 保留 アポお断り --

基本情報

活動ID
73

当日面談者
取引太郎

取引商品

| 商品名 | 取引商品ID | 業務タイプ | 進捗状況 | 継続/終了 |
|------|--------|-------|------|-------|
| 教育教材 | 43 | 営業 | 提案済 | 継続 |

受注(予定)金額
0

継続/終了
継続

メモ

次回スケジュール
次回タスク

閉じる 変更

2-3. 活動履歴を確認する

活動登録をしたら、登録した内容（活動履歴）を確認してみましょう。

活動履歴の確認は、下記のような場面で有効です。

- ・ 前回までのお客様との商談内容を確認したいとき
- ・ 他の社員がお客様とやり取りした内容を確認したいとき

1 ユーザーの基本メニュー内の「顧客」をクリックすると、顧客画面に遷移します。

The screenshot shows the esm system interface. On the left is a sidebar menu with items: 営業 太郎, カレンダー, タイムライン, **顧客** (highlighted in red), 名刺, 案件, 取引. The main area displays a table of customers. The table has columns for 顧客ID, 顧客名, 顧客名 (かな/そ..., 郵便番号_住所, and 住. The table contains 16 rows of customer data.

| 顧客ID | 顧客名 | 顧客名 (かな/そ... | 郵便番号_住所 | 住 |
|------|----------------|--------------|----------------|---------------|
| 1 | 48214155964148 | 株式会社クライアン... | くらいあんとけーす | 200-9876 東京都千 |
| 2 | 10001 | 株式会社アシスト | かぶしきがいしゃあすと | 103-0000 東京都中 |
| 3 | 3570949862084 | 江戸ドーム | | |
| 4 | 10039 | ソフトブレン株式... | そふとぶれーんかぶしき... | 1040061 東京都中 |
| 5 | 27609156487139 | client 06301 | | |
| 6 | 25938906184091 | test client | | |
| 7 | 28477635143516 | ハードブレン株式... | | |
| 8 | 10008 | ソントブレン | そんとぶれーん | |
| 9 | 10006 | 海空商事株式会社 | うみそらしょうじかぶし... | 409-1312 山梨県甲 |
| 10 | 32101707987015 | 株式会社アロー | かぶしきがいしゃあろー | 409-1312 山梨県甲 |
| 11 | 10025 | 望林交通株式会社 | どうばやしこうつうかぶ... | 160-0023 東京都新 |
| 12 | 10018 | 営業きよし事務所 | みやばきよしむしょ | 367-0034 埼玉県本 |
| 13 | 10028 | 株式会社アイデア | かぶしきがいしゃアイデア | 812-0055 福岡県福 |
| 14 | 10012 | 株式会社オクトーバー | かぶしきがいしゃおくと... | 108-0073 東京都港 |
| 15 | 10029 | 株式会社フォレスト | かぶしきがいしゃふおれ... | 511-0504 三重県 |
| 16 | 10030 | PSR証券株式会社 | びーえすあーるしょうけ... | 151-0053 東京都港 |

2 「検索窓」に活動登録を行いたい顧客名を入力し、Enterキーを押下します。

The screenshot shows the search window in the esm system. The search input field contains the text "ソフトブレン株式会社" and is highlighted with a red box. Below the input field, there is a tooltip that reads: "キーワードを入力しEnterキーを押下することで、簡易検索ができます。🔍から詳細検索ができます。". The search results show 45 items.

2-3. 活動履歴を確認する

- 3 検索結果から対象の顧客をクリックし顧客詳細へ遷移します。
顧客詳細の「活動履歴」タブをクリックします。

検索: ソフトブレン株式会社

全ての顧客 [分析用データ作成] [選択登録] [選択操作] [簡易編集] [表示項目]

2件 [選択] [からの差分]

| | 顧客ID | 顧客名 | 顧客名 (かな/そ…) | 郵便番号_住所 |
|--------------------------|------|---------------|--------------|---------|
| <input type="checkbox"/> | 29 | ソフトブレン株式会社 | そふとぶれーんかぶしき… | 1040061 |
| <input type="checkbox"/> | 7 | ハードソフトブレン株式会社 | そふとぶれーんかぶしき… | |



ソフトブレン株式会社 | 顧客詳細

[活動登録] [スケジュール登録] [タスク登録] [子顧客登録] [関連情報] [フォロー] [その他操作] [項目編集] [タイムライン]

法人グループ
ソフトブレン株式会社
1040061 東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル11階

29

[基本情報] [活動履歴] [スケジュール] [タスク] [子顧客一覧] [案件一覧] [取引商品一覧] [名刺一覧]

顧客名 (かな/その他呼称): そふとぶれーんかぶしきがいしゃ | 電話番号: 03-6779-9800 | URL: http://example.co.jp

顧客コンタクト先

[コンタクト先を編集]

| コンタクト先 | 有効接触日 | 名刺情報 | 窓口 | 立場 | 意欲 | 備考 |
|--------|-------|-------|----|----|-----|----|
| キーマン | | 取引太郎 | | | 前向き | |
| 担当者 | | 担当次郎 | | | 前向き | |
| 役員 | | 取引上太郎 | | | 不明 | |
| 推進者 | | 推進三郎 | ○ | | 前向き | |

顧客シナリオ

[マイルストーンを編集]

2024-06-14 未完了 プレゼンテーション 営業 太郎

[閉じる] [変更]

2-3. 活動履歴を確認する

4 顧客に紐付いた活動の一覧を確認することができます。

ソフトブレイン株式会社 | 顧客詳細

活動登録 スケジュール登録 タスク登録 子顧客登録 関連情報

フォロー その他操作 項目編集 タイムライン

法人グループ
ソフトブレイン株式会社
1040061 東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル11階

29

基本情報 **活動履歴** スケジュール タスク 子顧客一覧 案件一覧 取引商品一覧 名刺一覧

案件で絞り込む: 全ての子顧客の活動履歴を表示する

該当件数 3件

 ソフトブレイン株式会社 - 営業部
営業 太郎 ★ 2024-06-12 13:15

📅 2024/06/12 13:00 ~ 14:00 営業 太郎 (ソフトブレイン株式会社 / 新規営業案件) が報告されました。

未フォロー アポ取得 アポ設定中 初回訪問 アプローチ 案件化 **提案済** 内示 受注 受注後フォロー 納品 検収 中断 失注 保留 アポお断り --

当日面談者 : 取引太郎
要点 : 教育教材について60分営業の訪問

業務タイプ: 営業 顧客: ソフトブレイン株式会社 案件: 新規営業案件(ソフトブレイン株式会社) 報告者: 営業 太郎 活動内容: 訪問 活動ID: 73

取引商品:

| 商品名 | 取引商品ID | 業務タイプ | 進捗状況 | 継続/終了 |
|------|--------|-------|------|-------|
| 教育教材 | 43 | 営業 | 提案済 | 継続 |

Ex. 顧客情報を新規登録する

活動を登録する先の顧客がまだeSMに登録されていない場合は、活動を登録する前に顧客を登録する必要があります。

- 1 ユーザーの基本メニュー内の「顧客」をクリックすると、顧客画面に遷移します。

The screenshot shows the eSM system interface. On the left is a navigation menu with the following items: 営業 太郎 (Operator), カレンダー (Calendar), タイムライン (Timeline), **顧客 (Customers)** (highlighted with a red box and an orange arrow), 名刺 (Business Cards), 案件 (Cases), and 取引 (Transactions). The main area displays the '顧客登録' (Customer Registration) screen. At the top, there is a search bar with the text '検索してください' (Please search). Below the search bar, there are buttons for 'データセット登録' (Register Data Set), '選択登録' (Select Registration), '選択操作' (Select Operation), '簡易編集' (Simple Edit), and '表示項目' (Display Items). The main content is a table titled 'すべての顧客' (All Customers) with 37 items. The table has columns for '顧客ID' (Customer ID), '顧客名' (Customer Name), '顧客名 (かな/そ…)' (Customer Name (Kana/So...)), '郵便番号_住所' (Postal Code - Address), and '住' (Residence). The table lists 16 customer records with their respective IDs and names.

| 顧客ID | 顧客名 | 顧客名 (かな/そ…) | 郵便番号_住所 | 住 |
|------|--------------|--------------|----------|------|
| 1 | 株式会社クライアン… | くらいあんとけーす | 200-9876 | 東京都千 |
| 2 | 株式会社アシスト | かぶしさがいしゃあしすと | 103-0000 | 東京都中 |
| 3 | 江戸ドーム | | | |
| 4 | ソフトブレン株式… | そふとぶれーんかぶしき… | 1040061 | 東京都中 |
| 5 | client 06301 | | | |
| 6 | test client | | | |
| 7 | ハードブレン株式… | | | |
| 8 | ソントブレン | そんとぶれーん | | |
| 9 | 海空商事株式会社 | うみそらしょうじかぶし… | 409-1312 | 山梨県丹 |
| 10 | 株式会社アロー | かぶしさがいしゃあろー | 409-1312 | 山梨県丹 |
| 11 | 堂林交通株式会社 | どうばやしこうつうかぶ… | 160-0023 | 東京都新 |
| 12 | 宮葉さよし事務所 | みやばさよしむじむしょ | 367-0034 | 埼玉県本 |
| 13 | 株式会社アイデア | かぶしさがいしゃアイデア | 812-0055 | 福岡県福 |
| 14 | 株式会社オクトーバー | かぶしさがいしゃおくと… | 108-0073 | 東京都池 |
| 15 | 株式会社フォレスト | かぶしさがいしゃふおれ… | 511-0504 | 三重県い |
| 16 | PSR証券株式会社 | びーえすあーるしょうけ… | 151-0053 | 東京都京 |

- 2 「検索窓」に活動登録を行いたい顧客名を入力し、Enterキーを押下します。

The screenshot shows a close-up of the search bar in the customer list screen. The search bar contains the text 'softbrain' and is highlighted with a red box. Below the search bar, there are buttons for '分析用データ作成' (Create Data for Analysis), '選択登録' (Select Registration), '選択操作' (Select Operation), '簡易編集' (Simple Edit), and '表示項目' (Display Items). The main content area shows '全ての顧客' (All Customers) with 0 items and a '選択' (Select) button.

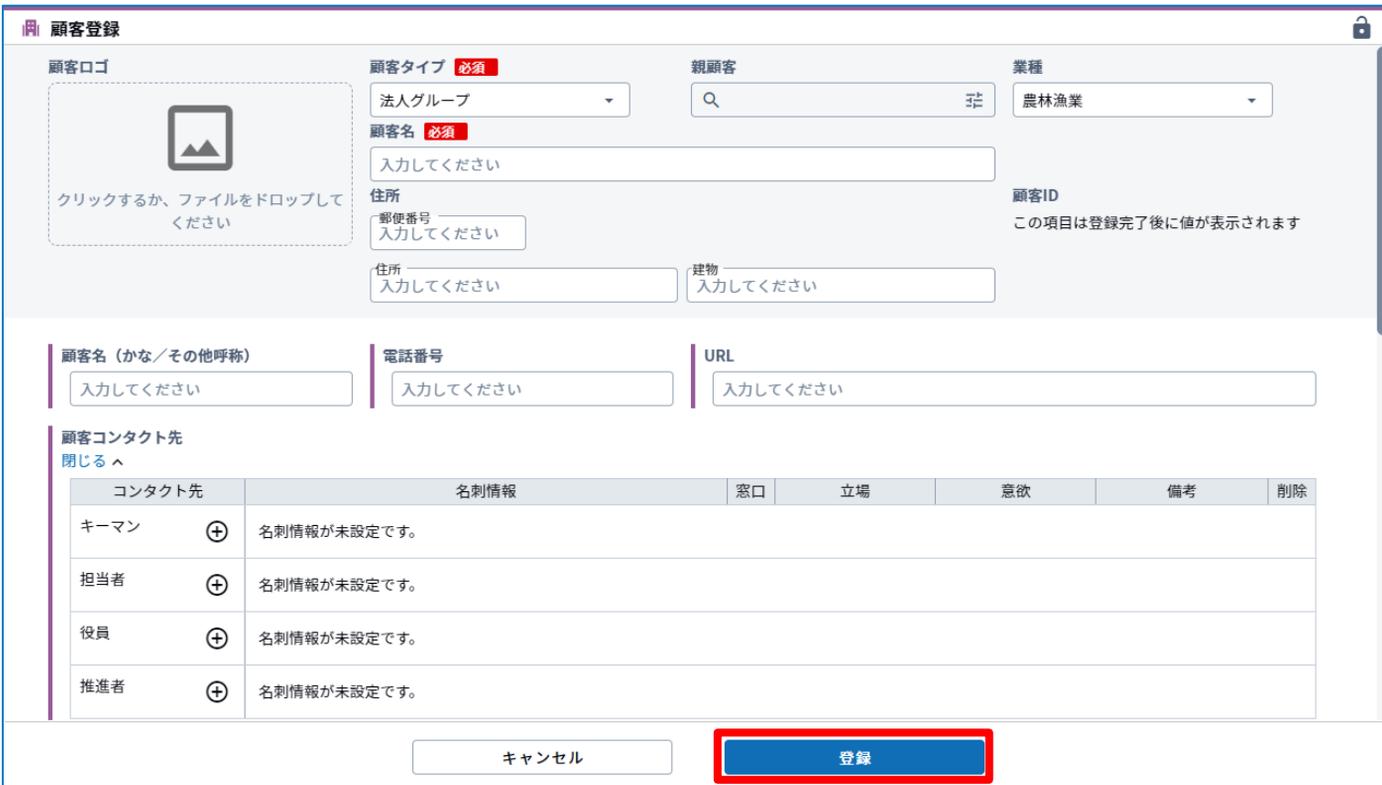
Ex. 顧客情報を新規登録する

- 3 検索結果に対象の顧客が存在しない場合、検索結果画面の左上の「顧客登録」をクリックします。



The screenshot shows a search interface with a search bar containing 'softbrain'. Below the search bar, there are buttons for '分析用データ作成', '選択登録', '選択操作', '簡易編集', and '表示項目'. A table header is visible with columns for '顧客ID', '顧客名', '顧客名 (かな/そ...', and '郵便番号_住所'. The table content shows '検索結果がありません。' (No search results found). The '顧客登録' button in the top left corner is highlighted with a red box.

- 4 顧客情報を入力し、画面下の「登録」をクリックします。必須と書かれている項目は入力必須の項目となります。



The screenshot shows the customer registration form. It includes fields for '顧客タイプ' (Customer Type) with a dropdown menu, '親顧客' (Parent Customer) with a search bar, and '業種' (Industry) with a dropdown menu. There are also fields for '顧客名' (Customer Name), '住所' (Address), '郵便番号' (Postal Code), and '建物' (Building). Below these are fields for '顧客名 (かな/その他呼称)' (Customer Name (Kana/Other Name)), '電話番号' (Phone Number), and 'URL'. At the bottom, there is a table for '顧客コンタクト先' (Customer Contact Points) with columns for 'コンタクト先' (Contact Point), '名刺情報' (Business Card Information), '窓口' (Window), '立場' (Position), '意欲' (Interest), '備考' (Remarks), and '削除' (Delete). The '登録' (Register) button at the bottom right is highlighted with a red box.

| コンタクト先 | 名刺情報 | 窓口 | 立場 | 意欲 | 備考 | 削除 |
|--------|-------------|----|----|----|----|----|
| キーマン | 名刺情報が未設定です。 | | | | | |
| 担当者 | 名刺情報が未設定です。 | | | | | |
| 役員 | 名刺情報が未設定です。 | | | | | |
| 推進者 | 名刺情報が未設定です。 | | | | | |

Ex. 顧客情報を新規登録する

5 顧客の登録が完了しました。

株式会社Softbrain | 顧客詳細

活動登録 スケジュール登録 タスク登録 子顧客登録 関連情報

フォロー その他操作 項目編集 タイムライン

法人 株式会社Softbrain 農林漁業
1260001 東京都中央区銀座100-1-2 87

基本情報 活動履歴 スケジュール タスク 子顧客一覧 案件一覧 取引商品一覧 名刺一覧

顧客名 (かな/その他呼称) 電話番号 URL
かぶしがいしやそふとぶれーん 03-1234-5678

顧客コンタクト先
コンタクト先を編集

| コンタクト先 | 有効接触日 | 名刺情報 | 窓口 | 立場 | 意欲 | 備考 |
|--------|-------|-------|----|----|-----|----|
| キーマン | | 取引上三郎 | ○ | | 不明 | |
| 担当者 | | 担当五郎 | | | 前向き | |
| 役員 | | | | | | |
| 推進者 | | | | | | |

顧客シナリオ
マイルストーンを編集

メモ

閉じる 変更

Ex. 顧客リストを作成し、活動登録しやすくする

ここまで、顧客を検索して活動登録する方法を説明しましたが、顧客リストを作成しておくで顧客検索をしなくてもリストから活動登録ができるようになります。次のページより顧客リストの作成方法を説明していきます。

【顧客リストからの活動登録イメージ】

★ 関東顧客 三 営業 太郎

分析用データ作成 選択登録 ▼ 選択操作 ▼ 簡易編集 表示項目

17件 選択 からの差分

| | 顧客ID | 顧客名 | 顧客名 (かな/そ… | 郵便番号_住所 | 住 |
|--------------------------|------|------------|--------------|----------|------|
| <input type="checkbox"/> | 29 | ソフトブレン株式… | そふとぶれーんかぶしき… | 1040061 | 東京都中 |
| <input type="checkbox"/> | 6 | 株式会社フォレスト | | 511-0504 | 三重県 |
| <input type="checkbox"/> | 31 | 株式会社千川電器 | | 1710041 | 東京都 |
| <input type="checkbox"/> | 22 | 株式会社大地 | | | |
| <input type="checkbox"/> | 11 | 株式会社クライアン… | | 200-9876 | |
| <input type="checkbox"/> | 42 | 株式会社アシスト | | 103-0000 | 東京都 |
| <input type="checkbox"/> | 23 | ソントブレン | | 1040061 | 東京都 |
| <input type="checkbox"/> | 72 | ソフトブレングル… | | 1040061 | 東京都 |
| <input type="checkbox"/> | 13 | PSR証券株式会社 | | 151-0053 | 東京都 |
| <input type="checkbox"/> | 16 | it株式会社 | | | |

活動履歴
タイムライン投稿
活動登録
スケジュール登録
タスク登録
子顧客登録
案件登録
取引登録
名刺登録
マイルストーン登録

活動登録

業務タイプ 必須
営業

顧客 必須
ソフトブレン株式会社 X

活動時間 必須
日付 2024-06-12 時間 13:00 ~ 日付 2024-06-12 時間 14:00 60 分

活動内容 必須
訪問

案件 必須
新規営業案件 X

報告者
営業 太郎

進捗状況 必須
提案済

活動ID
この項目は登録完了後に値が表示されます

当日面談者
顧客から選ぶ 検索してください

取引商品
全ての商品 検索してください

受注(予定)金額
入力してください

継続/終了
継続

メモ
入力してください

キャンセル 登録

Ex. 顧客リストを作成し、活動登録しやすくする

1 基本メニューより顧客画面を開きます。



2 リスト登録画面より、新規リストを登録します。



①登録をクリック

The screenshot shows the 'リスト登録' (List Registration) form. It has a title bar with 'リスト登録' and a close button. The form contains several fields: 'リスト名称' (List Name) with a red '必須' (Required) label and a text input field; '条件指定' (Condition Specification) with a '検索条件を設定' (Set search conditions) button; 'リストの権限' (List Permissions) with a dropdown for '閲覧者' (Viewer) and a search field; '関係者' (Related Parties) with a note '設定されていません。' (Not set.); '編集者' (Editor) with a note '設定されていません。' (Not set.); and 'オーナー' (Owner) with a red '必須' (Required) label, a user selection dropdown showing '営業 太郎', and a close button 'X'. At the bottom are 'キャンセル' (Cancel) and '登録' (Register) buttons, with the '登録' button highlighted in a red box.

②リスト名を入力して登録するをクリック

Ex. 顧客リストを作成し、活動登録しやすくする

3 リストアップ条件を設定します。

リスト登録

リスト名称 **必須**
入力してください

条件指定
検索条件を設定

リストの権限 [?]
閲覧者

閲覧者
設定されていません。

編集者
設定されていません。

オーナー **必須**
 営業 太郎 ×

① 検索条件を設定をクリック

条件指定

デフォルト

検索対象
 オペ検索 リストで絞り

顧客ID
入力してください
検索オプション▼

顧客タイプ
すべて選択 | すべて解除 | 選択反転
 法人グループ 法人 事業所
 支店 個人
検索オプション▼

顧客名
入力してください
検索オプション▼

住所
 キーワード検索 詳細検索
入力してください
検索オプション▼

最終更新日
日時 [?]
日付 選択 ~ 日付 選択
時間 選択 時間 選択

② リストアップしたい顧客の条件を入力し、下の「保存」をクリック
※条件に使用したい項目が表示されていない場合は、
右上の「検索項目編集」より項目を追加できます！

Ex. 顧客リストを作成し、活動登録しやすくする

- ★ 補足①：下記2点は、基本的にチェックを付けて頂くことを推奨しております。

リスト登録

リスト名称 **必須**
入力してください

条件指定
顧客名: 株式会社ソフトブレン
検索条件を変更

更新時に合致しない場合、リストから削除する
 自動で更新する

編集者

一日に一度リストを自動で更新する場合はチェックを付けます。

キャンセル 登録

- ★ 補足②：ご自身の担当顧客で絞り込んで頂くと、担当顧客リストとして使って頂けます。

条件指定

デフォルト **現在の条件を保存** 保存した条件 検索項目編集

検索対象
 すべて検索 リストで絞る

顧客ID
入力してください
検索オプション▼

顧客タイプ
すべて選択 | すべて解除 | 選択反転
 法人グループ 法人 事業所
 支店 個人
検索オプション▼

顧客名
入力してください
検索オプション▼

住所
 キーワード検索 詳細検索

最終更新日
日時

自社担当者
 キーワード検索 詳細検索
入力してください
検索オプション▼
 主担当者に限定する
 自社担当者が設定されていない

キャンセル 保存

ユーザー編

Chapter 3

見込案件を管理する

P27

1. この章でやっていくこと

P28

2. 見込案件を推進する

P33

3. 見込案件を新規登録する

P35

Ex. 案件リストを作成し、活動登録しやすくする

3-1. この章でやっていくこと

この章では「見込案件管理」をしてみましょう。
見込案件管理とは、**商談中の見込案件を案件カルテに登録して推進すること**です。

「進捗状況」や「見込金額」、「見込時期」など、案件ごとの詳細な内容を登録することで、見込案件を受注に持つていくための営業活動に役立てることが出来ます。

【案件画面（イメージ）】

新規営業案件 | 案件詳細

活動登録 スケジュール登録 タスク登録 取引登録 関連情報

フォロー その他操作 項目編集 タイムライン

ソフトブレン株式会社
新規営業案件
営業

提案済
104

未フォロー アポ取得 アポ設定中 初回訪問 アプローチ 案件化 提案済 内示 受注 受注後フォロー 納品 検収 中断 失注 保留 アポお断り --

基本情報 活動履歴 スケジュール タスク 関連案件一覧 取引商品一覧

取引商品

| 商品名 | 取引商品ID | 業務タイプ | 進捗状況 | 継続/終了 | 自社担当者 | 主担当(自社担当者) | |
|------|--------|-------|------|-------|-------|------------|--------|
| 教育教材 | 43 | 営業 | 提案済 | 継続 | 営業 一郎 | 営業 一郎 | 2024-0 |

受注（予定）金額
0

メモ

案件コンタクト先
コンタクト先を編集

| コンタクト先 | 有効接触日 | 名刺情報 | 窓口 | 立場 | 意欲 | 備考 |
|--------|-------|------|----|----|---|----|
| キーマン | | | | | | |
| 担当者 | | 取引太郎 | | | <input checked="" type="checkbox"/> 前向き | |
| 役員 | | | | | <input checked="" type="checkbox"/> 前向き | |

閉じる 変更

この案件はプレゼン後のフォローをしっかりお願いします。



指示・アドバイス

改善・ネクストアクション



本日お電話します。

3-2. 見込案件を推進する

- 1 基本メニューより顧客をクリックし、活動登録をしたい顧客を検索します。

顧客

ソフトブレイン株式会社

全ての顧客 45件 選択 からの差分

分析用: キーワードを入力しEnterキーを押下することで、簡易検索ができます。🔍から詳細検索ができます。

- 2 顧客検索結果より顧客名をクリックし、顧客詳細より、「案件一覧」タブをクリックします。

| 顧客ID | 顧客名 | 顧客名 (かな/そ…) | 郵便番号_住所 |
|------|----------------|--------------|---------|
| 1 | ソフトブレイン株式会社 | そふとぶれーんかぶしき… | 1040061 |
| 2 | ハードソフトブレイン株式会社 | そふとぶれーんかぶしき… | |

ソフトブレイン株式会社 | 顧客詳細

基本情報 活動履歴 スケジュール タスク 子顧客一覧 **案件一覧** 取引商品一覧 名刺一覧

顧客名 (かな/その他呼称) 電話番号 URL
そふとぶれーんかぶしきがいしゃ 03-6779-9800 http://example.co.jp

3-2. 見込案件を推進する

3 「案件一覧」タブより、活動登録をしたい「**案件名**」をクリックします。

ソフトブレン株式会社 | 顧客詳細

活動登録 スケジュール登録 タスク登録 子顧客登録 関連情報

フォロー その他操作 項目編集 タイムライン

法人グループ
ソフトブレン株式会社
1040061 東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル11階

29

基本情報 活動履歴 スケジュール タスク 子顧客一覧 **案件一覧** 取引商品一覧 名刺一覧

選択登録 選択操作 簡易編集

4件

| 案件ID | 顧客名 | 案件名 | 主担当(自社担当者) | 進捗状況 | 受注(予定)金額 | 次回スケジュール |
|------|-----------|---------------|------------|-------|------------|----------|
| 112 | ソフトブレン株式… | 既存営業案件 | 営業小次郎 | アプローチ | | |
| 104 | ソフトブレン株式… | 新規営業案件 | 営業 一郎 | 提案済 | 0 | |
| 29 | ソフトブレン株式… | 新規商品導入 | 営業 太郎 | アプローチ | | |
| 85 | ソフトブレン株式… | 定期訪問 | 営業 太郎 | 保留 | 14,000,000 | |

< 1 >

4 案件詳細より、画面左上の「**活動登録**」をクリックします。

既存営業案件 | 案件詳細

活動登録 スケジュール登録 タスク登録 取引登録 関連情報

フォロー その他操作 項目編集 タイムライン

ソフトブレン株式会社
既存営業案件
営業

アプローチ
112

未フォロー アポ取得 アポ設定中 初回訪問 **アプローチ** 案件化 提案済 内示 受注 受注後フォロー 納品 検収 中断 失注 保留 アポお断り --

基本情報 活動履歴 スケジュール タスク 関連案件一覧 取引商品一覧

取引商品

受注(予定)金額 メモ

3-2. 見込案件を推進する

- 5 活動を新規登録する画面にて、営業活動で得た情報（確度/金額等）を登録します。

活動登録

業務タイプ **必須**
営業

顧客 **必須**
ソフトブレイン株式会社 ×

活動時間 **必須**
日付 2024-06-12 時間 15:30 ~ 日付 2024-06-12 時間 16:30 60 分

活動内容 **必須**
電話・メール

案件 **必須**
既存営業案件 ×
報告者
営業 太郎

進捗状況 **必須**
アプローチ

活動ID
この項目は登録完了後に値が表示されます

当日面談者
顧客から選ぶ
検索してください

入力してください

取引商品
全ての商品
検索してください

| 商品名 | 取引商品ID | 報告対象 | 業務タイプ | 進捗状況 | 数量 | 金額（単価） | 受注 | 削除 |
|----------|--------|-------------------------------------|-------|-------|----|---------|----|----|
| 環境構築サービス | 45 | <input checked="" type="checkbox"/> | 営業 | アプローチ | | 350,000 | | |

キャンセル **登録**

👉 最後にクリック！

3-2. 見込案件を推進する

- ★ 補足：活動登録した情報は案件画面に反映されます。
※活動から反映させたい案件の入力項目を配置する必要があります。

📅 2024/06/12 15:30 ~ 16:30 60分 | 活動詳細

活動履歴

続けて活動登録

スケジュール登録

タスク登録

営業

ソフトブレイン株式会社

既存営業案件

👉①案件名をクリック！

2024-06-12 15:30 ~

16:30 60分



営業

太郎

▼活動登録前

新商品提案 | 案件詳細

活動登録 | スケジュール登録 | タスク登録 | 取引登録 | 関連情報

ソフトブレイン株式会社
新商品提案
営業

未フォロー

未フォロー | アポ取得 | アポ設定中 | 初回訪問 | アプローチ | 案件化 | 提案済 | 内示 | 受注 | 受注後フォロー | 納品 | 検収 | 中断 | 失注 | 保留 | アポお断り

基本情報 | 活動履歴 | スケジュール | タスク | 関連案件一覧 | 取引商品一覧

取引商品

受注 (予定) 金額 | メモ

案件コンタクト先

コンタクト先を編集

| コンタクト先 | 有効接触日 | 名刺情報 | 窓口 | 立場 | 意欲 | 備考 |
|--------|-------|------|----|----|----|----|
| キーマン | | | | | | |
| 担当者 | | | | | | |
| 役員 | | | | | | |
| 推進者 | | | | | | |

▼活動登録後

新商品提案 | 案件詳細

活動登録 | スケジュール登録 | タスク登録 | 取引登録 | 関連情報

ソフトブレイン株式会社
新商品提案
営業

アポ取得

未フォロー | アポ取得 | アポ設定中 | 初回訪問 | アプローチ | 案件化 | 提案済 | 内示 | 受注 | 受注後フォロー | 納品 | 検収 | 中断 | 失注 | 保留 | アポお断り

基本情報 | 活動履歴 | スケジュール | タスク | 関連案件一覧 | 取引商品一覧

取引商品

受注 (予定) 金額 | メモ

案件コンタクト先

コンタクト先を編集

| コンタクト先 | 有効接触日 | 名刺情報 | 窓口 | 立場 | 意欲 | 備考 |
|--------|------------|------|----|-----|-------|----|
| キーマン | | | | | | |
| 担当者 | 2024-06-12 | 取引太郎 | ○ | 担当者 | 🟢 前向き | |
| 役員 | | | | | | |
| 推進者 | | | | | | |

👉②活動登録した情報が更新されています！

3-2. 見込案件を推進する

★ 補足：案件詳細より活動履歴を確認できます。

👉 ①案件詳細より「活動履歴」をクリック！

新商品提案 | 案件詳細

活動登録 スケジュール登録 タスク登録 取引登録 関連情報 ▼

フォロー その他操作 ▼ 項目編集 タイムライン

ソフトブレン株式会社
新商品提案
営業

アポ取得
140

未フォロー アポ取得 アポ設定中 初回訪問 アプローチ 案件化 提案済 内示 受注 受注後フォロー 納品 検収 中断 失注 保留 アポお断り --

基本情報 **活動履歴** スケジュール タスク 関連案件一覧 取引商品一覧

取引商品

受注 (予定) 金額 | メモ

案件コンタクト先

コンタクト先を編集

| コンタクト先 | 有効接触日 | 名刺情報 | 窓口 | 立場 | 意欲 | 備考 |
|--------|------------|------|----|-----|-------|----|
| キーマン | | | | | | |
| 担当者 | 2024-06-12 | 取引太郎 | ○ | 担当者 | 🟢 前向き | |
| 役員 | | | | | | |
| 推進者 | | | | | | |

② 「活動履歴」が確認できます 👉

新商品提案 | 案件詳細

活動登録 スケジュール登録 タスク登録 取引登録 関連情報 ▼

フォロー その他操作 ▼ 項目編集 タイムライン

ソフトブレン株式会社
新商品提案
営業

アポ取得
140

未フォロー アポ取得 アポ設定中 初回訪問 アプローチ 案件化 提案済 内示 受注 受注後フォロー 納品 検収 中断 失注 保留 アポお断り --

基本情報 **活動履歴** スケジュール タスク 関連案件一覧 取引商品一覧

案件を切り替える: 🔍 検索してください 関連案件の活動履歴を表示する フィルタ ▼ 一覧表示

該当件数 1件

ソフトブレン株式会社 - 営業部
営業 太郎 ★ 2024-06-12 15:41

📍 (ソフトブレン株式会社/新商品提案)の活動 営業 太郎 (ソフトブレン株式会社/新商品提案) が報告されました。

未フォロー アポ取得 アポ設定中 初回訪問 アプローチ 案件化 提案済 内示 受注 受注後フォロー 納品 検収 中断 失注 保留 アポお断り --

当日面談者 : 取引太郎
要点 : 60分営業の訪問

業務タイプ: 営業 顧客: ソフトブレン株式会社 案件: 新商品提案 報告者: 営業 太郎 活動内容: 訪問 活動ID: 79

👁️ みたよ! ▼

3-3. 見込案件を新規登録する

活動登録をする先の見込案件がまだeSMに登録されていない場合は、案件を新規登録する必要があります。
※見込案件が無ければ、見込案件の活動登録はできません。

- 1 基本メニューより顧客をクリックし、活動登録をしたい顧客を検索します。

The screenshot shows the eSM main menu on the left with the '顧客' (Customers) option highlighted in a red box. An orange arrow points from this menu item to the search results area on the right. The search results area shows a search bar with 'ソフトブレイン株式会社' entered, also highlighted in a red box. Below the search bar, there are buttons for '分析用' and '全ての顧客' (45件). A tooltip explains that pressing Enter after a keyword will perform a simple search, and clicking the magnifying glass icon will perform a detailed search.

- 2 顧客検索結果より顧客名をクリックし、顧客詳細より、「案件一覧」タブをクリックします。

The screenshot shows the search results table with two rows. The first row, for 'ソフトブレイン株式会社', is highlighted with a red box. An orange arrow points from this row to the customer details page below. The details page shows the customer's name 'ソフトブレイン株式会社' and address. At the bottom, the '案件一覧' (Cases List) tab is highlighted in a red box.

| 顧客ID | 顧客名 | 顧客名 (かな/そ…) | 郵便番号_住所 |
|------|----------------|--------------|---------|
| 1 | ソフトブレイン株式会社 | そふとブレインかぶしき… | 1040061 |
| 2 | ハードソフトブレイン株式会社 | そふとブレインかぶしき… | |

3-3. 見込案件を新規登録する

- 3 案件一覧に見込案件がないことを確認したら、画面上より「**案件登録**」をクリックします。

ソフトブレイン株式会社 | 顧客詳細

活動登録 スケジュール登録 タスク登録 子顧客登録 **案件登録** 取引登録 名刺登録 マイルストーン登録

法人グループ
ソフトブレイン株式会社
1040061 東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル11階

基本情報 活動履歴 スケジュール タスク 子顧客一覧 案件一覧 取引商品一覧 名刺一覧

顧客名 (かな/その他呼称)
そふとぶれーんかぶしがいしゃ

電話番号
03-6779-9800

URL
http://example.co.jp

- 4 案件情報を入力し、登録します。

案件登録

顧客 **必須**
ソフトブレイン株式会社 ×

進捗状況 **必須**
未フォロー

案件名 (呼称)
入力してください

案件名 **必須**
入力してください

業務タイプ **必須**
営業

案件ID
この項目は登録完了後に値が表示されます

取引商品
全ての商品 検索してください

受注 (予定) 金額
入力してください

メモ
入力してください

案件コンタクト先
閉じる ^

| コンタクト先 | 名刺情報 | 窓口 | 立場 | 意欲 | 備考 | 削除 |
|--------|-----------|----|-------|-----|----------|----|
| キーマン ⊕ | 取引太郎 名刺検索 | ○ | 選択しない | 前向き | 入力してください | 🗑 |
| 担当者 ⊕ | 担当次郎 名刺検索 | ○ | 選択しない | 前向き | 入力してください | 🗑 |

キャンセル 登録

最後にクリック! 🖱

Ex. 案件リストを作成し、活動登録しやすくする

顧客と同様、案件についてもリストを作っておくことで、活動登録をするために毎回案件を検索しなくても、リストから活動登録できるようになります。

【案件リストからの活動登録イメージ】

★ 営業案件リスト 三 営業 太郎 分析用データ作成 選択登録 選択操作 簡易編集 表示項目

7件 選択 からの差分

| <input type="checkbox"/> | 案件ID | 顧客名 | 案件名 | 主担当(自社担当者) | 進 |
|--------------------------|------|-------------|----------------|------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | 140 | ソフトブレン株式… | 新商品提案 | 三 | アポ取得 |
| <input type="checkbox"/> | 112 | ソフトブレン株式… | 既存営業案件 | | アプロー… |
| <input type="checkbox"/> | 104 | ソフトブレン株式… | 新規営業案件 | | 提案済 |
| <input type="checkbox"/> | 116 | 株式会社千川電器 | 新規商品導入 | | 失注 |
| <input type="checkbox"/> | 118 | 株式会社アシスト | eセールスマネージャ… | | 受注 |
| <input type="checkbox"/> | 123 | 株式会社BASEAGE | 20240607セミナー参… | | 案件化 |
| <input type="checkbox"/> | 31 | 株式会社大地 | 定期訪問 | | 案件化 |

活動履歴
タイムライン投稿
活動登録
スケジュール登録
タスク登録
取引登録
マイルストーン登録

活動登録

業務タイプ 必須
営業

顧客 必須
ソフトブレン株式会社 X

活動時間 必須
日付 2024-06-12 時間 16:20 ~ 日付 2024-06-12 時間 16:25 5 分

活動内容 必須
訪問

案件 必須
新商品提案 X

報告者
営業 太郎

進捗状況 必須
アポ取得

活動ID
この項目は登録完了後に値が表示されま
す

当日面談者
顧客から選ぶ 検索してください 三
入力してください

取引商品
全ての商品 検索してください 三

受注(予定)金額
入力してください

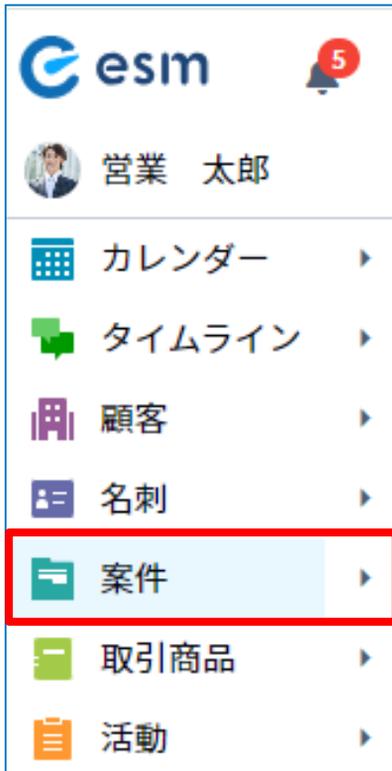
継続/終了
継続

メモ
入力してください

キャンセル 登録

Ex. 案件リストを作成し、活動登録しやすくする

- 1 基本メニューより案件リスト画面を開きます。



- 2 その後、顧客リストと同じ流れで案件リストを作成します
※p23~p25を参照してください。

 **SOFTBRAIN** Co.,Ltd.