

What's Your Best Practice?

標準化、数値化、効率化——
ベストプラクティスを実践する為の
ご提案

問題意識：「使いやすい」「便利な」ツールの課題



旧来の紙での承認フローを
オンラインで実現しただけで
本当の「データ」ではない

集計・分析できる
データがない

インプットは使いやすく
便利だが、アウトプットはない
(足りない)

マネジメントとしての
ツールではない

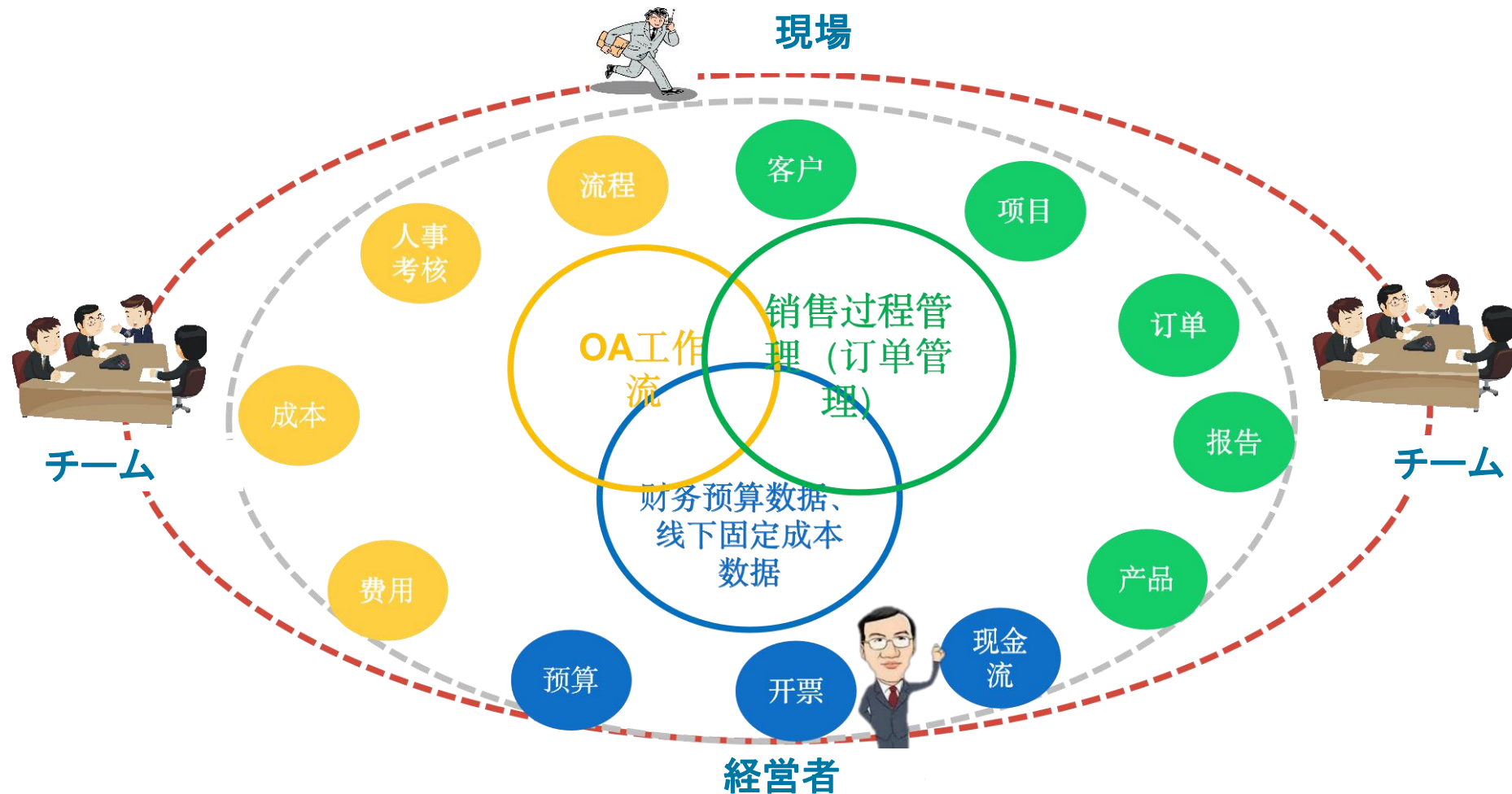
OA (※) 機能を中心に、業務と
の連動が足りない

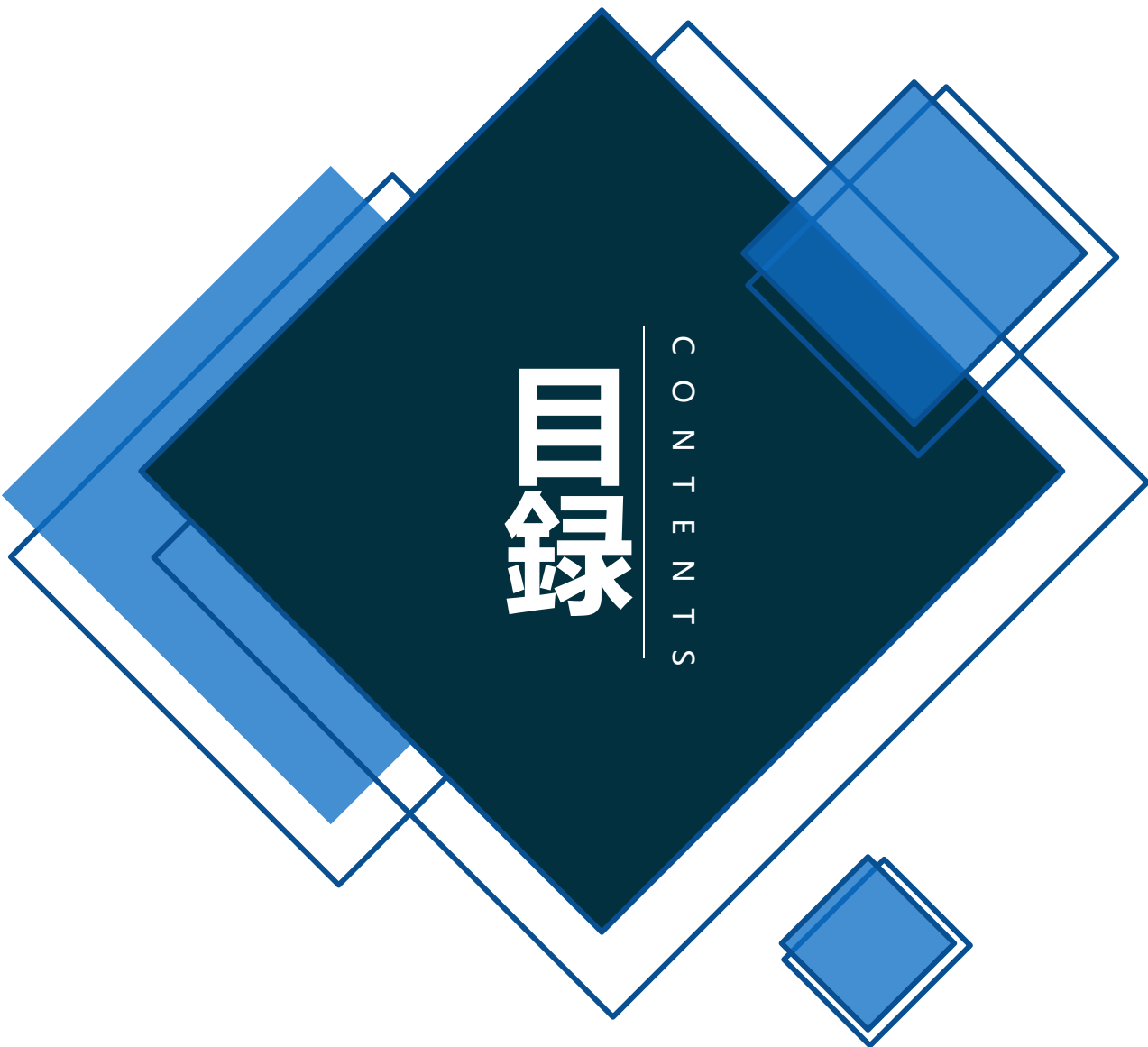
データがバラバラで
二重入力が必要

提案の骨子：なぜ「eSM+」ソリューションのか

「eSM +」は、単なる現場の「使いやすい」ツールだけではなく、組織としての「型作り」とマネジメントの意思決定のためのソリューションである。

これからのご提案は、「現場」→「チーム」→「管理者・経営者」と分けて進めていきます。





現場



標準化管理

→自動化、効率化、ルール作り

チーム



コストの予実管理

→リアルタイムに予算を把握でき
コスト削減につながる

チーム



営業のプロセス管理

→顧客情報、案件情報などを
しっかり管理

経営者



コスト管理

→利益の可視化

経営者

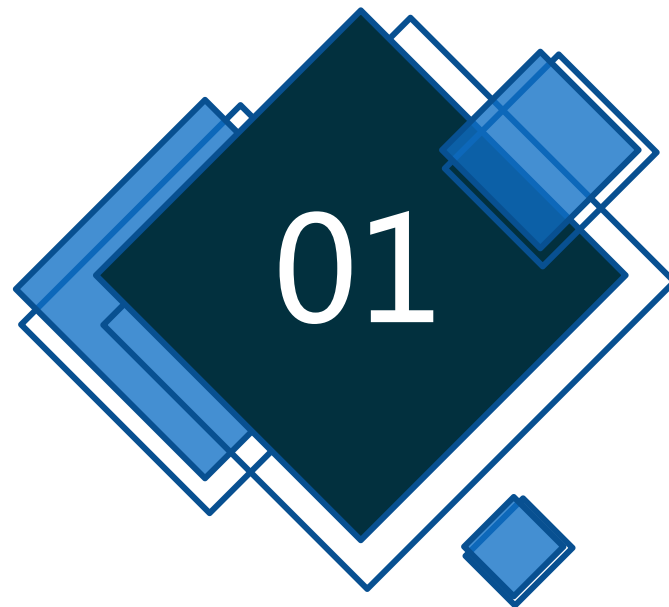


キャッシュフロー管理

→現金回収の進捗管理



現場



自動化、効率化、ルール作り

eセールスマネージャのワークフロー機能を選ぶ理由

- eセールスマネージャの特徴
- 画面イメージ
- データをより見やすく

eセールスマネージャの特徴

親和性が高い

企業によってカスタマイズができるので、複雑な承認フローも対応できます。

案件との連携

出張費用、接待費用などを案件と紐づくことで、案件ごとのコスト計算が可能になります。

メリ
ット

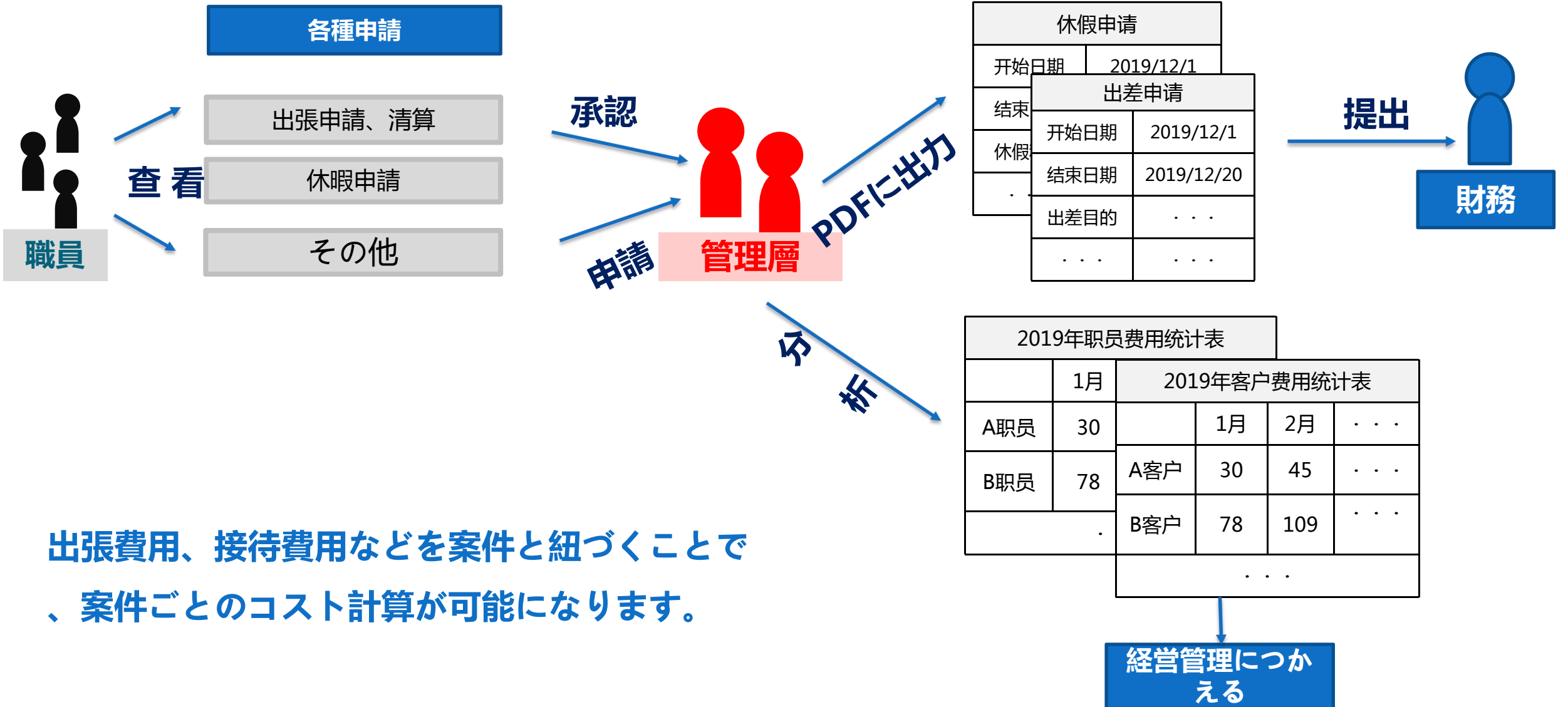
便利に使える

携帯、タブレットでも操作ができるようになっています。

データ分析をより簡単に

お客様のご要望に応じて、いろんな軸で見たいデータを抽出することが可能になります。

ワークフローの流れ



出張費用、接待費用などを案件と紐づくことで、案件ごとのコスト計算が可能になります。

画面イメージ

出張申請

标题

出差开始日期 *

出差类别 * ※ 必填项

出差天数 *

出差日程安排

休暇申請

标题 *

申请类型 *

休假开始日期 *

本次休假天数 *

休假证明 (如病假单等)

休假理由

経費精算

主题

支付币种 发票币种

支付形式 附件张数

10030 删除, 10032 删除 报销明细追加

ID	费用类型	金额	费用日期
10030	实名交通-机票	1.0	
10032	实名交通-机票	1.0	
合计金额:	2.0		

プロセスはカスタマイズ

- 出差申请
- 出差报销
- 采购申请
- 采购报销
- 休假申请
- 报销单
- 加班申请
- 私车公用申请表
- 社内物品借用申请
- 付款单申请
- 饭贴申请

申请书与报销单统计	
<input type="checkbox"/>	01.国内出差申请书 <input type="text" value="同"/>
<input type="checkbox"/>	02.国外出差申请书 <input type="text" value="同"/>
<input type="checkbox"/>	03.一般申请书 (除立项申
<input type="checkbox"/>	04.立项申请书 <input type="text" value="同期"/>
<input type="checkbox"/>	05.经费申请书 <input type="text" value="同期"/>
<input type="checkbox"/>	06.招待费申请书 <input type="text" value="同期"/>
<input type="checkbox"/>	07.社内用餐申请书 <input type="text" value="同"/>
<input type="checkbox"/>	08.因私个人盖章申请
<input type="checkbox"/>	09.休假申请书 <input type="text" value="同期"/>
<input type="checkbox"/>	10.加班/迟到/早退 申请书

データの抽出

コストの可視化

コストの有効利用

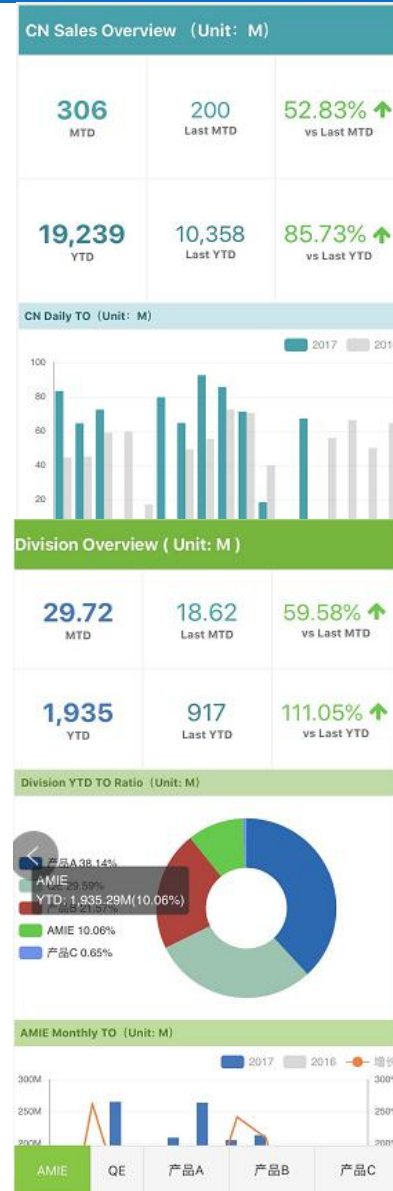
データをより見やすく

- ・BIツールでリアルタイムにデータを確認できます
- ・見たいデータをいつでも観点に見れます

クリックしてサンプルを
確認↓

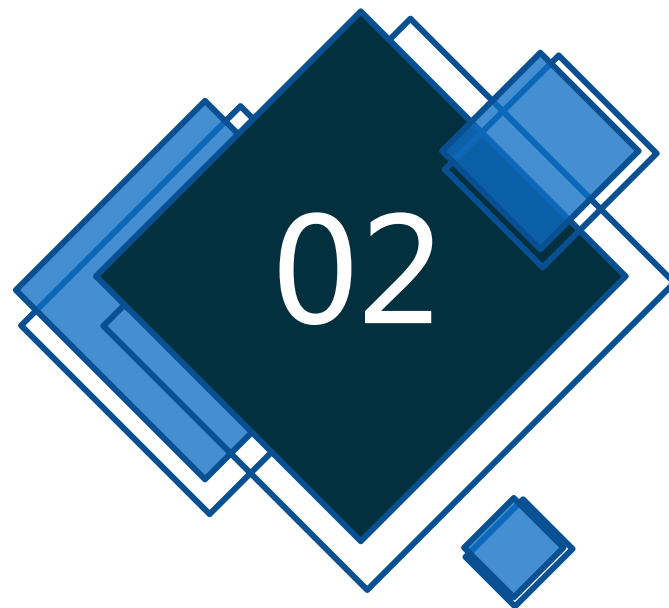


※





チーム

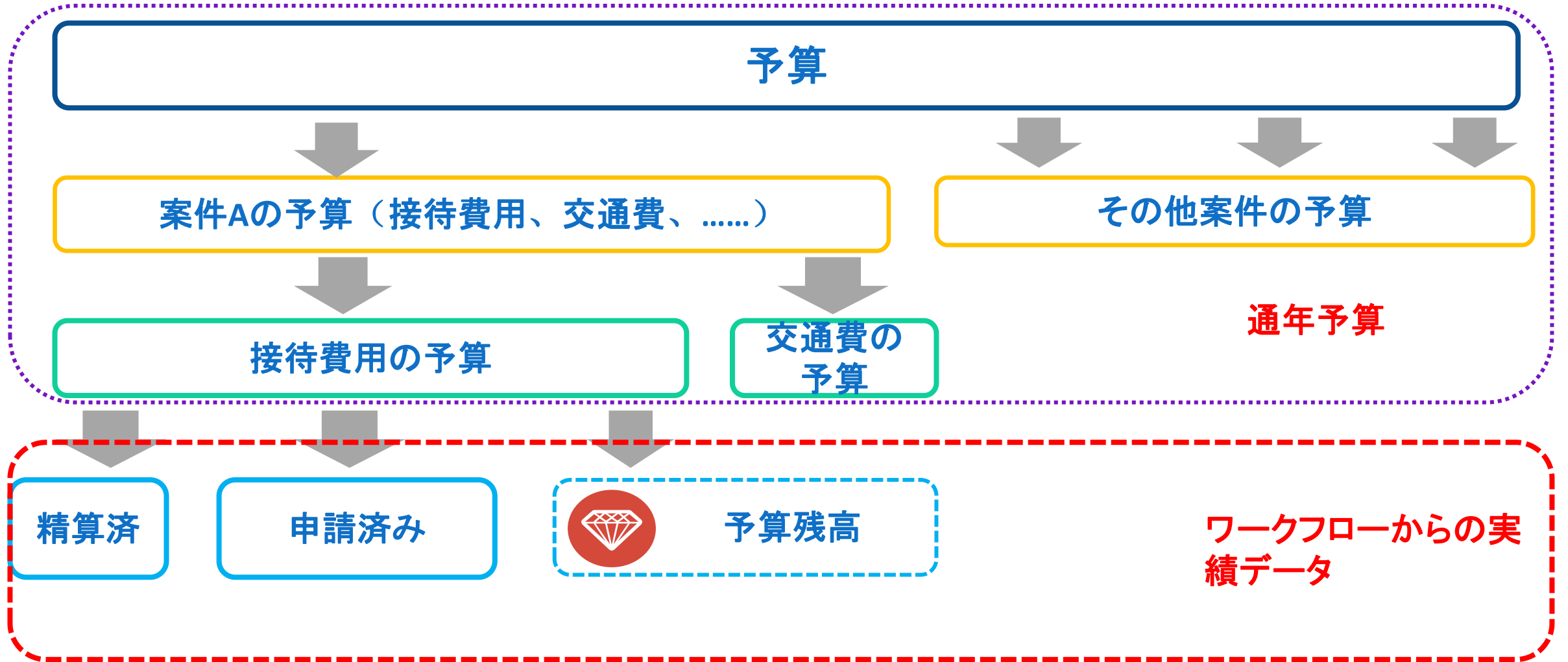


予算の残高をリアルタイムに確認

コストの使い方に根拠をあたえる

- 概念
- 予算管理をもっとわかりやすく
- 予算管理にデータの支えを

概念



予算管理をもっと簡単に

申し込み

経費を申請するときに、申請できる額を超えると、申請ができなくなります。

Workflow: 新建申请 | 申请一览 | 审批一览 | 草稿箱

建文件申请

※ 必填项

申请书关联 ※	05-10149 删除	申请书关联	<input type="text"/>	手动确认	(剩余申请额度-5000.00)
标题 ※	<input type="text" value="北京车管所项目 (招待费报销)"/>				
招待开始时间 ※	<input type="text" value="2020-03-11"/>	From esmua.softbrain.com.cn			
对方单位名 ※	<input type="text" value="1"/>	申请金额不能大于剩余申请额度			
对方姓名 ※	<input type="text" value="1"/>	<input type="button" value="确定"/>			
名单附录 (超过10)					

審査、承認

管理者は各案件の予算の残高を確認でき、承認の基準もわかりやすくなります。

Workflow: 新建申请 | 申请一览 | 审批一览 | 草稿箱

测试申请 (1) [05.经费申请书]申请详细

※ 申请书明细中请填写所有需要申请预算的金额明细。并在明细备注中写明费用类型，如：
※ 明细中「支付对象/垫付对象名称」为必填。上文中如有记载则填「见上」。垫付对象填的不

合计	10,000.00
剩余可报销金额	800.00
预计报销日期	2020-03-19

※ 如果本申请的报销年度为下一年，则必须手动调整日期至下一年的日期。

预算管理にデータを活用

各種帳票

<input checked="" type="checkbox"/>	预算实际统计(全社)
<input type="checkbox"/>	预算实际统计(部门)
<input type="checkbox"/>	1. 年初预算及实际执行对照表
<input type="checkbox"/>	2. 项目的预算及执行一览表
<input type="checkbox"/>	3. 每个月在预测及实际执行一览
<input type="checkbox"/>	4. 每个月项目的在预测及执行一览表
<input type="checkbox"/>	5. 按照项目的预算及执行差额
<input type="checkbox"/>	6. 按照部门及人员的预算及实际执行对照
<input type="checkbox"/>	同期

予算の予実管理

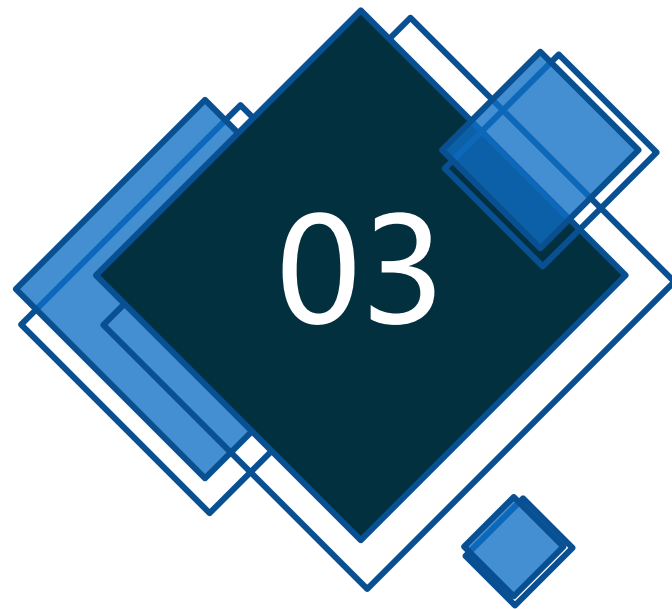
		2019年10月	2019年11月
(预算项目编号-名称)	当初预算	5,000.00	0.00
	实际报销	1.00	0.00
	已申请未报销	4,199.00	0.00
	结余	800.00	0.00

顧客別予算一覧表

			2018年					
预算分类			预算	修订预算	差额	第二次预测	差额	第三次预测
商务部	Marketing	行业协会A	5,000.00	5,000.00	-	5,000.00	-	5,000.00
		行业协会B	5,000.00	-	-5,000.00	-	-5,000.00	-
		行业协会C	6,000.00	6,000.00	-	5,000.00	-1,000.00	5,000.00
		营销平台A	10,000.00	7,000.00	-3,000.00	7,000.00	-3,000.00	7,000.00
		营销平台B	12,000.00	12,000.00	-	12,000.00	-	12,000.00
		营销平台C	15,000.00	16,000.00	1,000.00	16,000.00	1,000.00	16,000.00
		商务资料	5,000.00	5,000.00	-	5,000.00	-	5,000.00
		项目商务资料	5,000.00	5,000.00	-	5,000.00	-	5,000.00
		项目宣传册	5,000.00	3,000.00	-2,000.00	3,000.00	-2,000.00	3,000.00
		项目日常费用	150,000.00	129,000.00	-21,000.00	120,000.00	-30,000.00	120,000.00
		商务杂费	10,000.00	9,500.00	-500.00	9,500.00	-500.00	9,500.00



チーム



営業のプロセス管理

- 概念
- 営業のプロセス管理とは
- プロセス管理の必要性

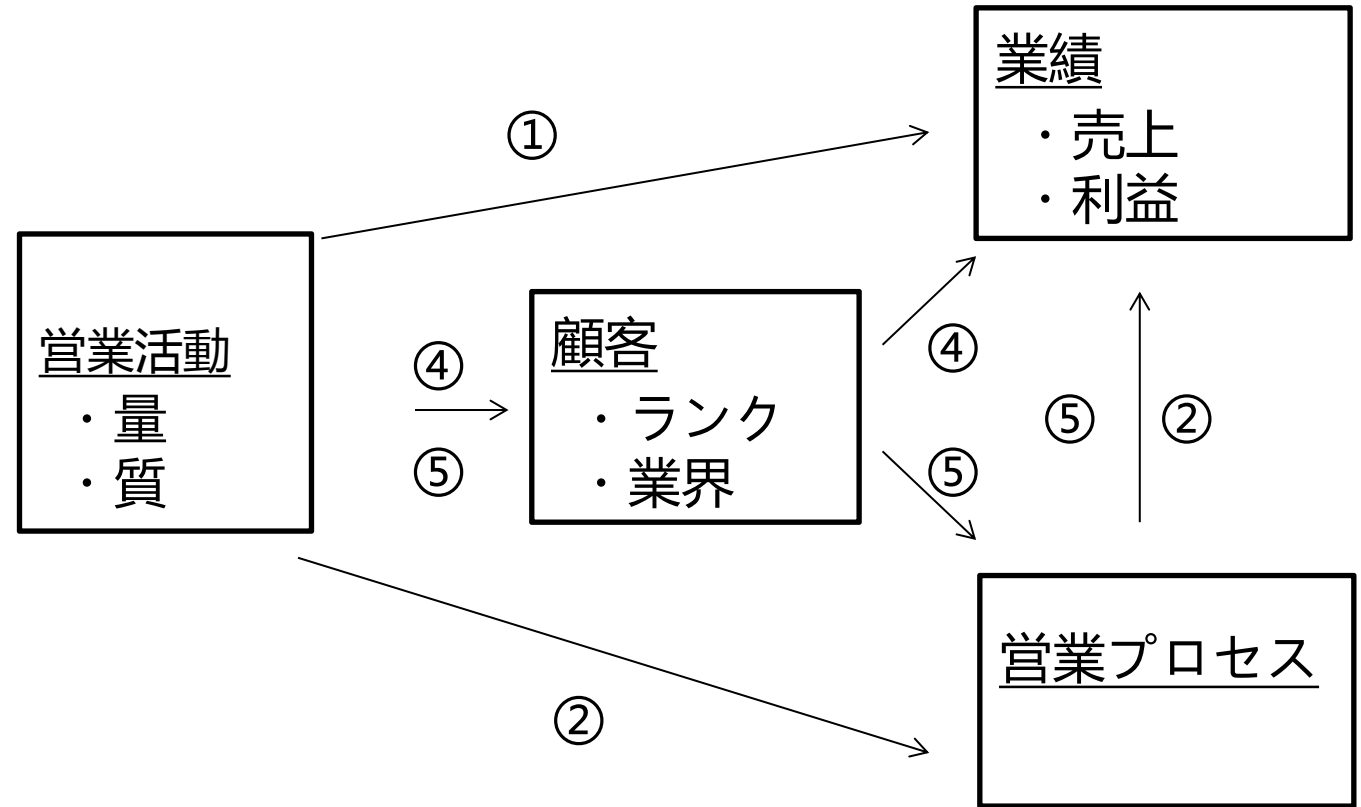
概念

プロセス管理とは

活動数と業績の相関関係。

訪問社数と業績の相関関係

顧客ランク訪問回数と業績の相関関係



图：销售过程分析模型

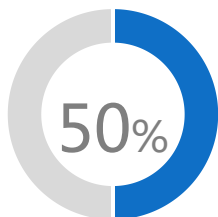
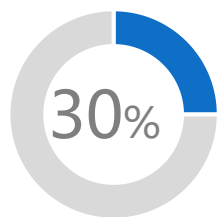
営業のプロセス管理とは

ニーズ喚起，定期訪問，提案，受注，案件管理，現金回収などのプロセスを時期ごとで管理



プロセス管理の必要性

1. 受注角度をリアルタイムに把握



2. 案件の進捗状況を把握

交渉中→提案→口頭内示→受注

3. 営業の訪問履歴を確認できる

4. KPI、評価制度と紐づく

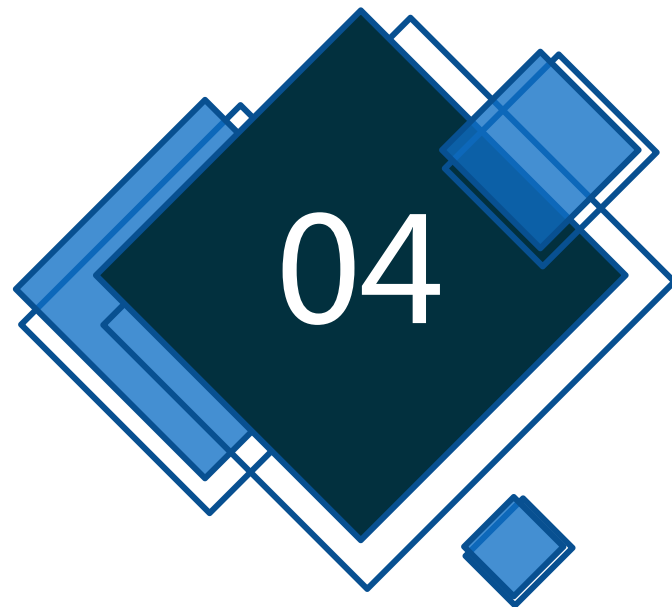


訪問日	成単概率	活动内容	进展状况										竞争对手	竞品优势				
			引发需求	需求把握	重要联系人	提案/报价	交涉中	成单	丢单	中断	复印租凭抄	受理			问题确认中	处理中	处理完毕	
2014-02-19	C. 50%	商谈				●											柯美	品牌服务
2014-02-19	C. 50%	商谈				●											柯美	品牌服务
2012-01-06	C. 50%	拜访				●											柯美	品牌服务
2012-01-04	C. 50%	拜访				●											柯美	品牌服务
2011-12-28	C. 50%	拜访			●												无	
2011-12-21	D. 30%以下	拜访	●														无	

图片来源：e-sales 项目
信息表单



経営者

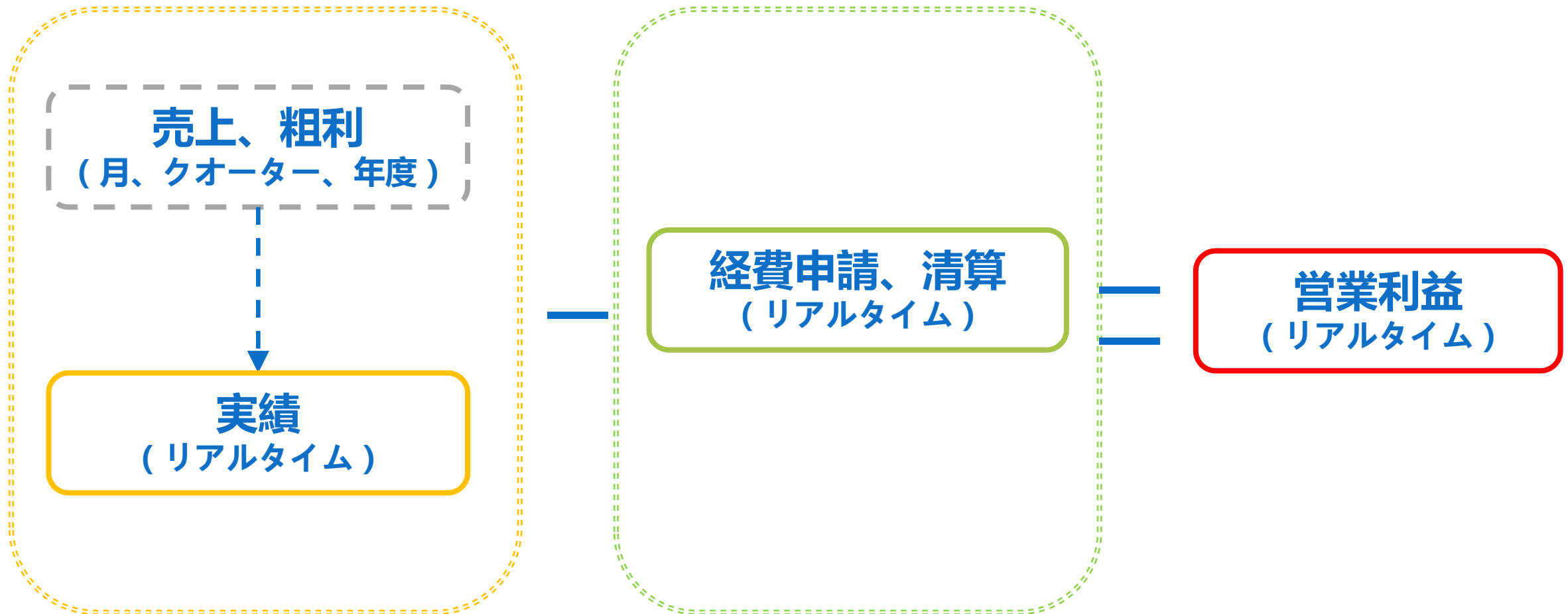


利益の可視化と管理

- 営業利益を可視化にするメリット
- 概念
- 利益の可視化と管理

概念

ワークフロー機能で経費精算を徹底すれば、通年、月ごとの予算残高が確認でき、案件ごとの経費の使用状況も把握できるようになります。



利益の可視化と管理①

部门	职员姓名	客户名称	订单名称	订单总额	合同签订时间	发票号码	开票时间	预计回款时间	开票总金额
北京销售	张三	武汉车管所	车牌自动识别	120,000	2019.1.12	BJ0001D	2019.2.5	2019.3.10	50,000
北京销售	李金	武汉城西交通局	科目三智能考评系统	980,000	2019.2.14	BJ0002E	2019.2.14	2019.3.29	680,000

部门	固定费用所属部门领导	费用类型	费用日期	金额
北京销售	张三	北京固定费	2019.2.19	28,000

部门	职员姓名	费用日期	申请书名称	费用类型	合计总额
北京销售	张三	2019.2.14	出差报销单	交通费	3,000
北京销售	张三	2019.2.17	招待费报销	招待费	9,800

北京2月净利润

=

50,000+680,000-

28,000-3,000-9,800=

689200

利益の可視化と管理②

首页
首页追加

复制_个人首页 ▾
首页的复制
追加portlet
编辑 ▾

月間受注額集計表 最終同步时间:2020-03-19 00:00

符合件数 8件 15件 ▾ 显示

		下半年			
		四季度			
		10月	11月	12月	小计
営業	订单金额	66.00	0.00	0.00	
	净利润	9.00	0.00	0.00	
	目标毛利润	1,000.00	1,000.00	1,000.00	
	目标达成率	0.90%	0.00%	0.00%	
合计	订单金额	66.00	0.00	0.00	
	净利润	9.00	0.00	0.00	
	目标毛利润	1,000.00	1,000.00	1,000.00	
	目标达成率	0.90%	0.00%	0.00%	

月間売上集計 最終同步时间:2020-03-19 00:00

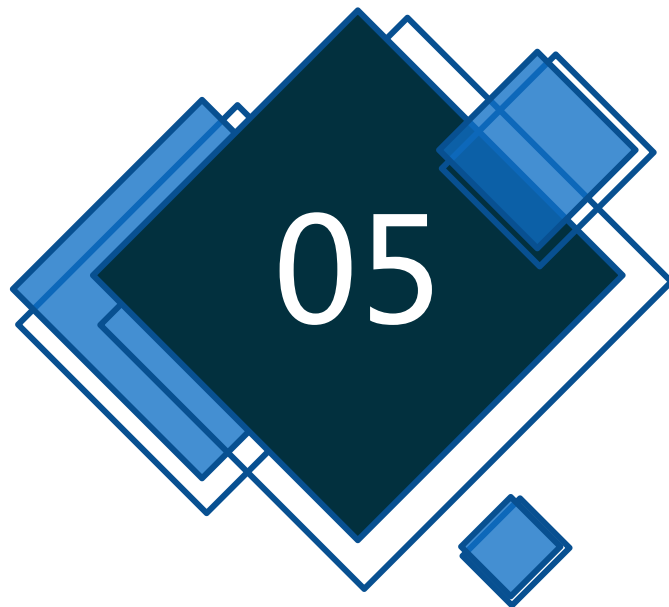
符合件数 8件 15件 ▾ 显示

		下半年			
		四季度			
		10月	11月	12月	小计
営業	订单总额	0.00	0.00	66.00	
	净利润	0.00	0.00	9.00	
	线下费用	1,000.00	1,000.00	1,000.00	3,000.00
	经常利益	-1,000.00	-1,000.00	-991.00	-2,991.00
	合计	0.00	0.00	66.00	
合计	订单总额	0.00	0.00	66.00	
	净利润	0.00	0.00	9.00	
	线下费用	1,000.00	1,000.00	1,000.00	3,000.00
	经常利益	-1,000.00	-1,000.00	-991.00	-2,991.00

イメージ図



経営者



現金回収の効率を上げる

- 現金回収をもっと効率的に

システムによる与信管理①



01

案件ごとの現金回収日を受注時に入力

02

入力された時期になればアラート通知が営業(管理者)に飛ぶ

03

営業は現金回収の時期をきちんと把握できれば、これにあわせて催促ができる

システムによる与信管理②（イメージ図）

销售录入							财务录入					
部门	职员姓名	订单编号	客户名称	订单名称	订单总额	合同签订时间	发票号码	开票时间	预计回款时间	开票总金额	回款时间	回款金额
北京销售	张三	BS1001	武汉车管所	车牌自动识别	120,000	2019.1.12	BJ0001D	2019.2.5	2019.3.10	50,000	2019.2.15	20,000
							BJ0001F	2019.3.1	2019.4.30		70,000	2019.3.18
	李金	BS1002	武汉城西交通局	科目三智能考评系统	980,000	2019.2.14	BJ0002E	2019.3.14	2019.5.29	680,000	2019.4.28	25,000
											2019.6.01	45,000
											2019.5.20	200,000
											2019.6.30	330,000
										2019.7.30	150,000	

2019年回款管理

	2月	3月	4月	5月	6月	7月	合计
本月应回款	0	50,000	70,000	680,000	0	0	800,000
本月实际回款	20,000	30,000	25,000	200,000	330,000	150,000	800,000
逾期待回款	0	0	45,000	480,000	0	0	0



システムの定着に向けて

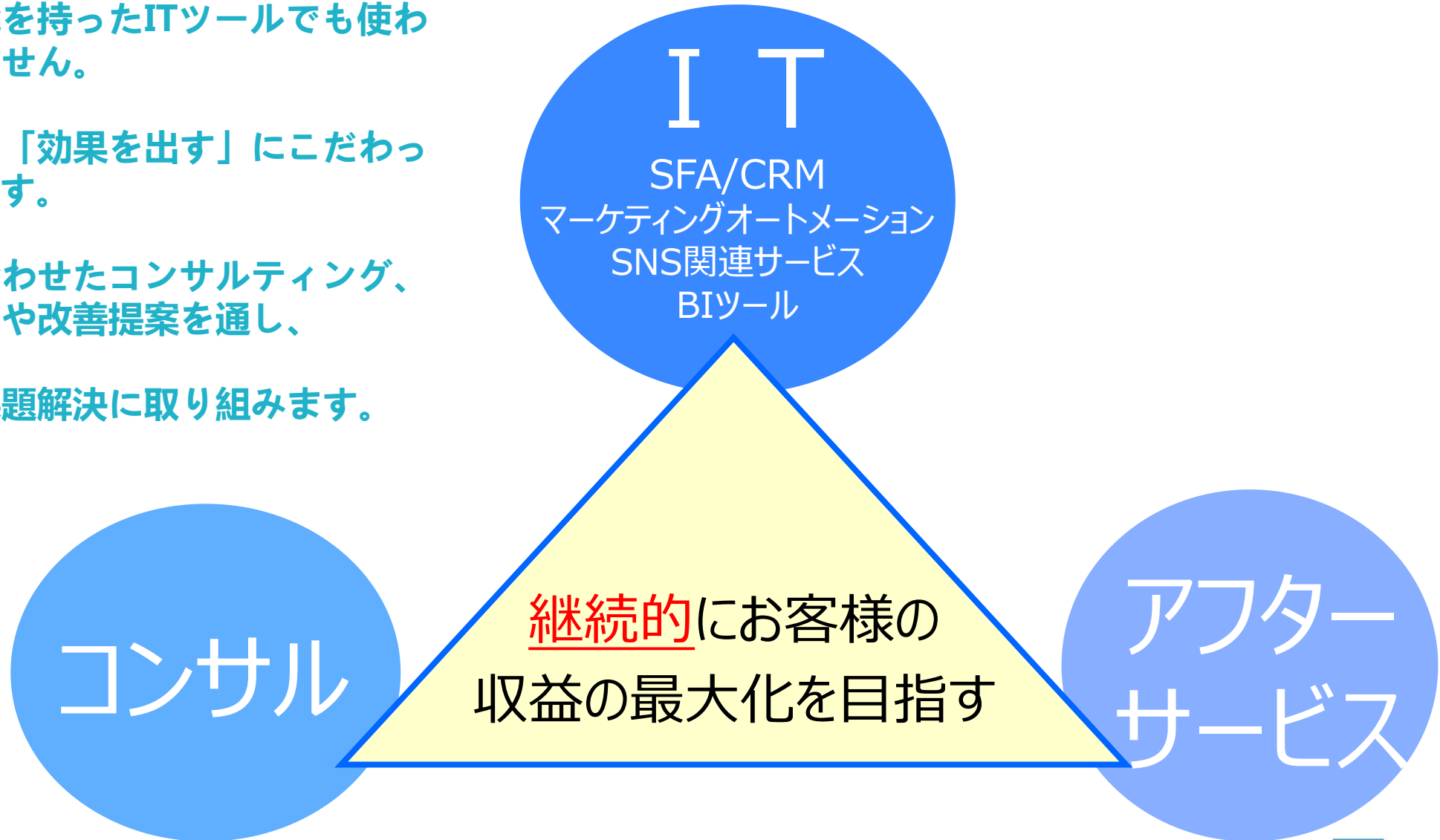
IT提供だけではないトータルサービス①

どんなに素晴らしい機能を持ったITツールでも使われなければ意味がありません。

弊社では「使っていく」「効果を出す」にこだわったITツールの提供致します。

また、お客様の課題に合わせたコンサルティング、定例会での運用サポートや改善提案を通し、

お客様と一緒に課題解決に取り組めます。



IT提供だけではないトータルサービス②

お客様の営業改善・収益向上をご支援するべく、一般統計学理論、SPSS（統計解析ソフト）、eセールスマネージャーのアナライザー機能などを活用して、eセールスマネージャーに蓄積された大量のデータを分析するサービスをご提供しております。

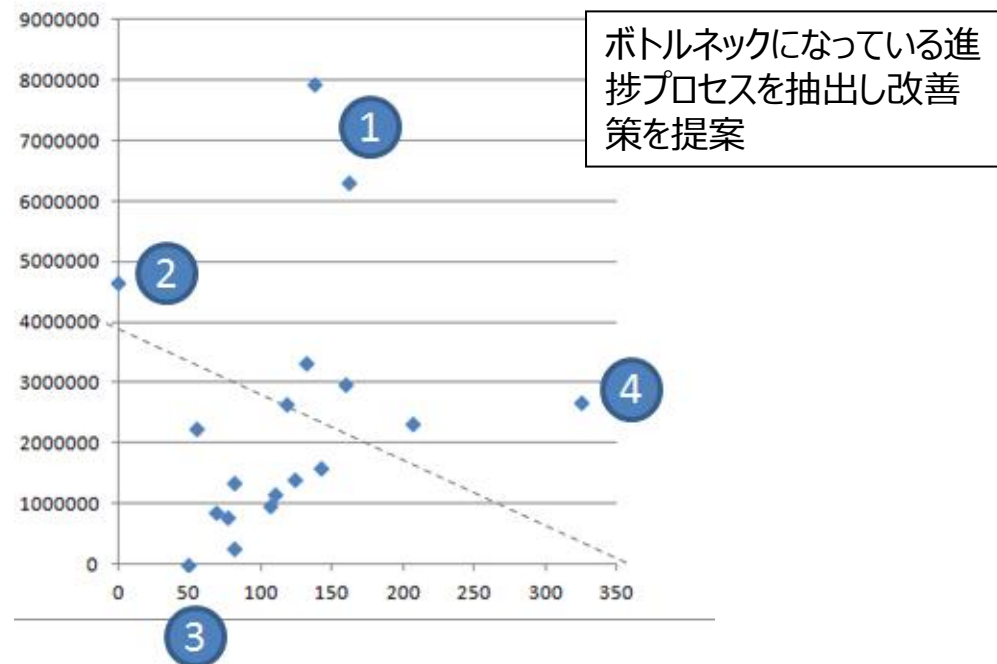
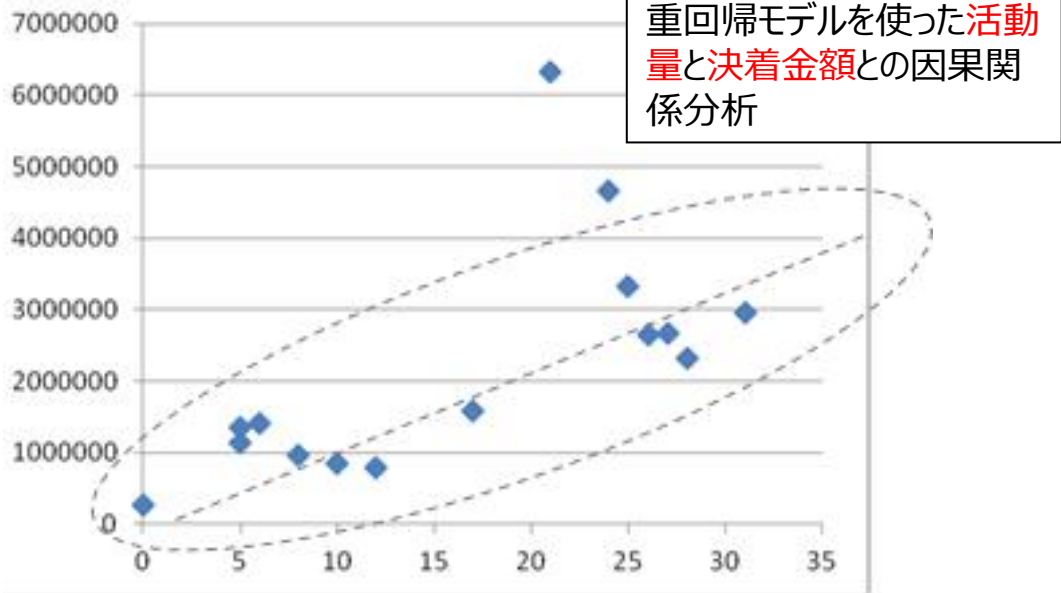
売れる営業マンの活動パターン分析

売れる商品の分析

営業マンの評価

ターゲット顧客分析

➤ お客様の営業・経営戦略の意思決定に役立つ有益な分析結果



中国での弊社サービス導入実績（一部）



扫码可一键查看

Softbrain China

23年間
新しい取り組みにチャ
レンジし続けています



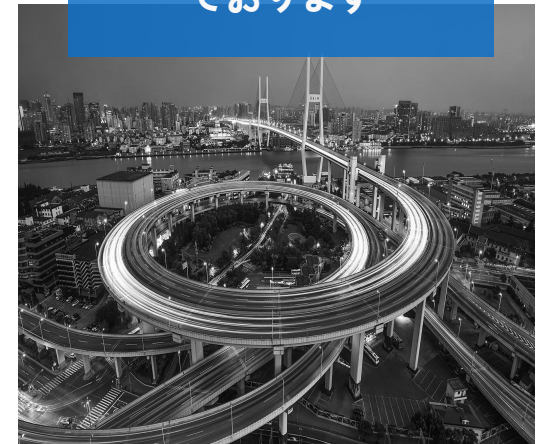
200社以上の会社に営
業サポートを提供させ
ていただいております



SFA , CRMをはじめ、
SNSサポートサービス、マ
ーケティングオートメーシ
ョンなどの新規事業も
実績増えてます



ITツールだけではなく
コンサル、アフターサ
ービスも含めた総合ソ
リューションを提供し
ております



软脳科技 e-sales manager

会社名：ソフトブレインチャイナ
軟脳科技（北京）股份有限公司
<http://www.softbrain.com.cn>

e-mail: e-market@softbrain.com.cn

【北京】

住所：北京市海淀区蓝靛厂南路25号牛顿办公区1006室
〒100097
T E L : 86-10-82356730 FAX : 86-10-82356728

【上海】

住所：上海市北京西路1701号静安中华大厦1103室
〒200040
T E L : 86-21-60900548 FAX : 86-21-60900545

【深圳】

〒100016
住所：深圳市南山区南头街道南海大道西桃园路F座11楼C61
T E L : 86-755-36357795

【お問合せ先】

日本語担当：山崎
TEL：186-2106-9110
mail: yamazaki@softbrain.com.cn

中国語担当：刘
TEL：185-1602-3301
mail: liutw@softbrain.com.cn

Thank You!