



SNSライクなマルチポータルサイト

Team Name: 京国隠れの里

目次

1. 課題の現状分析(p3)
2. プロダクトの目標設定(p5)
3. プロダクト説明(p7)
4. 将来の展望(p13)

1.課題の現状分析

突然ですが、営業のみなさんはこのような悩みがありませんか？

- 商品数が多く、理解が追いつかない
- 書類や日報作成に時間を囚われてしまっている
- 商談に必要な情報を収集する時間が足りない
- 必要な情報を誰に聞けばいいかがわからない
- 日報を上手に書きたいが、いまいち書き方がよくわかっていない

1.課題の現状分析

突然ですが、営業のみなさんはこのような悩みがありませんか？

- 商品数が多く、理解が追いつかない
- 書類や日報作成に時間を囚われてしまっている
- 商談に必要な情報を収集する時間が足りない

時間不足

- 必要な情報を誰に聞けばいいかがわからない
- 日報を上手に書きたいが、いまいち書き方がよくわかっていない

情報の属人化

2. プロダクトの目標設定

誰もが、短時間で、効率的で、高品質な情報収集や作業を実現

そこで...



相手の技を瞬時にコピーできる
カカシ先生の **写輪眼** (イメージ)

2. プロダクトの目標設定

多岐にわたる課題をサポートし、拡張性も見据えて
マルチポータルサイトを作成

機能1

縦割りの排除と**情報シェア**の促進

機能2

商品のレコメンド

機能3

日報作成のサポート



shutterstock.com - 746061199

プロダクト説明

3.1 ページ遷移テーブル

3.2 商品レビューとQ&A

3.3 商品のレコメンド

3.4 日報作成のサポート

3.1 ページ遷移テーブル



商品一覧
ページ

商品個別
ページ

納品書作成
ページ

ログイン
ページ

プロフィール
ページ

日報作成
ページ

商品一覧 マイプロフィール

請求書の概算

商品ID	商品名	数量	単価 (円)	総金額 (円)
AVZ00880M	Timesync	1	34000	34000
ZJ008UFGQU	Flareant	1	21700	21700
総金額				55700 円

送信

商品一覧 マイプロフィール

日報入力

日報を入力してください...

サンプル1
サンプル2
サンプル3

スコープ1.0
スコープ2.0
スコープ3.0

フィールドバック

ログインページ

UserID:

Password:

ログイン



3.2 商品レビューとQ&A機能

- 情報の属人化
- 人づてに詳しい人を探す必要性がある



- 特定の分野に詳しい人がわかる
- 広い深い商品理解にならなくとも、一時的な深い商品理解を実現

縦割りの排除と情報シェアの促進

じゃあ、鈴木さんに聞いてみよう

薬品業界、法律に
詳しくうだな。

鈴木 花子

2023/2/3 16:50:00

当社の薬品は、厳しい法律・規制を遵守しながら開発されており、数多くの成功事例が報告されています。信頼性の高い製品を提供することで、顧客のニーズに応え、安心して使用できる環境を整えています。営業活動においては、これらの実績を強調することで、さらなる信頼を築くことが可能です。

既存商品

薬品

成功事例

法律・規制

いいね (3)

個別商品ページより

3.3.1 商品のレコメンドシステム①

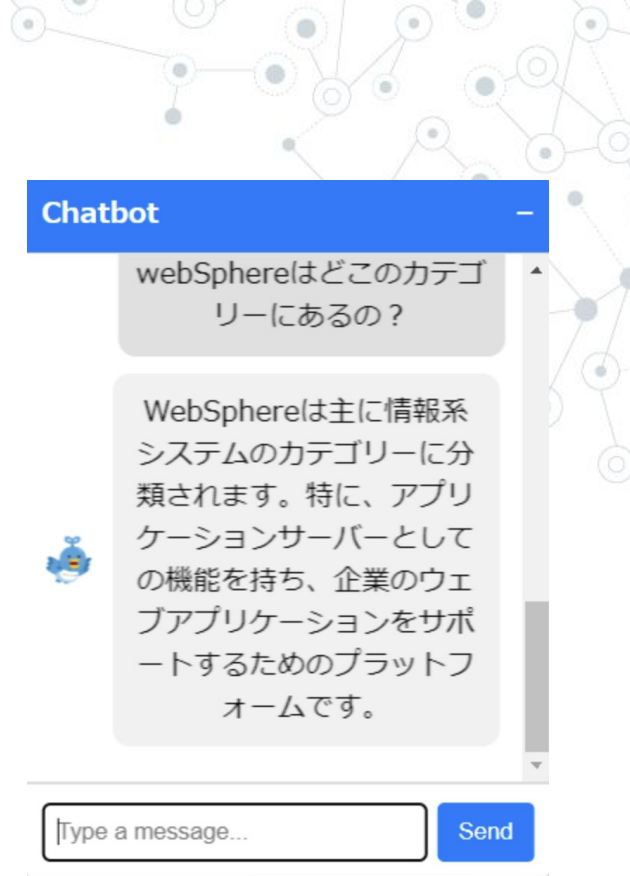
特定の商品をどのように調べればいいかわからない



チャットボットで商品検索支援
お客様に寄り添って商品選択可能

例) Q. ○○の商品はどこのカテゴリー？

A. 「IoT」のカテゴリ



商品一覧ページより

3.3.2 商品のレコメンドシステム②

オフィスの規模や形式によって
ある程度の売れ筋傾向が発生する



- リアルタイムで商品の売れ筋データを蓄積
- 購買履歴から推薦モデルを作成
 - 営業向けにカート商品+閲覧商品で判断

商品仕様

カテゴリー:LED -
商品名:[エコブライト](#)

説明: エコブライトは、環境に優しい素材で作られた高性能な照明製品です。省エネ設計により、長時間の使用でも電気代を抑えられ、持続可能なライフスタイルをサポートします。特に、家庭やオフィスのデスクライトとして最適で、集中力を高める明るさを提供します。さらに、シンプルでスタイリッシュなデザインは、どんなインテリアにもマッチします。エコ意識の高い方や、快適な作業環境を求める方に特におすすめです。

同時購入商品 1

インターネット - Webホ
スティング
[PrivacyShield VPN](#)

同時購入商品 2

情報システム - ビジネス
インテリジェンス
[SyncSphere](#)

3.4 日報作成のサポート

- 日々の業務で書く時間がない！
- 日報の質が人によって様々



- 作成時間を短縮
- 日報の質の向上
正確に社内で情報共有

日報入力

本日はユニコーンファクトリー株式会社にて、新製品の市場投入に向けた戦略提案を行いました。スーパースター営業部長と共に、競合分析の不足を指摘し、具体的なデータをもとに提案を実施。お客様は提案内容に興味を示し、次回のフォローアップに期待を寄せていただきました。次回は、さらに詳細な市場データを持参し、具体的なアクションプランを議論する予定です。

フィードバック確認

日報作成

内容: 5

具体性: 4

課題: 4

フィードバック

日報は業務内容が明確で、具体的な行動や成果が記載されています。次回の課題についても具体的な改善策が示されており、良い方向性が見えます。さらに、時間の使い方や具体的な数値を加えると、より一層具体性が増すでしょう。

サンプル 1:

企業名：ユニコーンファクトリー株式会社
訪問時間：2023年10月10日 14:00
訪問目的（初回訪問、精査、提案、クローズ、関係構築、フォロー、納品など）：提案
同行者名：スーパースター営業部長
お客様の課題：新製品の市場投入に向けた戦略の見直しと競合分析の不足
次回訪問日程：2023年10月24日
次回訪問目的（上記の訪問目的と同一項目）：フォロー
フリーフォーマット：本日はユニコーンファクトリー株式会社にて、新製品の市場投入に向けた戦略提案を行いました。スーパースター営業部長と共に、競合分析の不足を指摘し、具体的なデータをもとに提案を実施。お客様は提案内容に興味を示し、次回のフォローアップに期待を寄せていただきました。次回は、さらに詳細な市場データを持参し、具体的なアクションプランを議論する予定です。

サンプル 2:

企業名：アクアリウムテクノロジー株式会社
訪問時間：2023年10月5日 14:00
訪問目的（初回訪問、精査、提案、クローズ、関係構築、フォロー、納品など）：提案
同行者名：佐藤 太郎
お客様の課題：新製品の導入による業務効率化とコスト削減
次回訪問日程：2023年10月12日
次回訪問目的（上記の訪問目的と同一項目）：提案
フリーフォーマット：本日はアクアリウムテクノロジー株式会社の山田 花子様と商談を行いました。新製品の導入に関する具体的な提案を行い、現在の業務フローの課題をヒアリングしました。特に、手作業が多く非効率な部分を改善するためのソリューションを提示し、導入後の効果についても具体的な数値を示しました。次回はさらに詳細な資料を持参し、具体的な導入プランを提案する予定です。

4.将来の展望:社内マルチポータルサイトによる情報最適化

- 堅牢なデータ基盤の構築
 - データドリブンの意思決定
 - 将来の成長に対応する高い拡張性
- データ蓄積によるパーソナライズした細かい商品提案
 - 大規模なデータ基盤によりチャットボットによる丸ごとな提案
- 社員教育に対する評価(人事の視点から)
 - レビュー機能ではいいね数をデータベースに蓄積
 - 今まで評価が困難であった新人教育を評価可能に