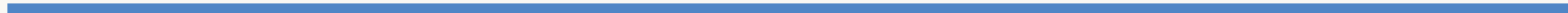


# システム概要と機能説明

---

## 営業管理システム



# 目次

---

1. システム概要
2. 主要機能
3. データベース構造
4. 技術仕様
5. 使用方法
6. セキュリティ機能
7. 今後の拡張予定

# システム概要

## 目的

営業活動の効率化と顧客管理の一元化

## 対象

営業担当者、営業管理者

## 特徴

Webベースのシンプルで使いやすいインターフェース

## 主要な管理対象

- 顧客情報管理
  - 案件管理
  - 営業日報管理
  - ファイル添付機能
-

# 主要機能

---

## ダッシュボード機能

- ステータス別案件数の可視化
- 営業活動の進捗状況の把握
- グラフによる直感的なデータ表示

## 顧客管理機能

- 顧客情報の登録・編集・削除
  - 法人番号による一意識別
  - 顧客との接触履歴管理
-

# 主要機能（続き）

---

## 案件管理機能

- 案件の登録・編集・削除
- ステータス管理（コンタクト～顧客化）
- 予算管理
- ファイル添付機能

## 営業日報機能

- 日々の営業活動の記録
  - 接触種別の分類
  - 次回アクションの管理
  - 日報の複製機能
-

# データベース構造

---

## customers（顧客テーブル）

- id: 自動採番ID
  - corporate\_number: 法人番号（一意）
  - company\_name: 会社名
  - contact\_person: 担当者名
  - email: メールアドレス
  - phone: 電話番号
  - address: 住所
  - last\_contact\_date: 最終接触日
  - notes: 備考
-

# データベース構造（続き）

---

## projects（案件テーブル）

- id: 自動採番ID
  - corporate\_number: 法人番号（外部キー）
  - project\_name: 案件名
  - status: ステータス
  - start\_date: 開始日
  - end\_date: 終了予定日
  - budget: 予算
  - sales\_person: 営業担当
  - description: 説明
  - management\_url: 管理用URL
-

# データベース構造（続き）

---

## daily\_reports（営業日報テーブル）

- id: 自動採番ID
  - report\_date: 日報日付
  - corporate\_number: 法人番号（外部キー）
  - project\_id: 案件ID（外部キー）
  - contact\_type: 接触種別
  - contact\_content: 接触内容
  - next\_action: 次回アクション
  - notes: 備考
  - sales\_person: 営業担当
-



# 技術仕様

---

## 使用技術

- フレームワーク: Streamlit
- データベース: SQLite
- グラフ描画: Altair
- データ処理: Pandas
- 認証: SHA-256ハッシュ

## システム要件

- Python 3.7以上
  - 必要なライブラリ（requirements.txtに記載）
  - Webブラウザ
-

# 使用方法

---

## ログイン

1. デフォルトユーザー: `admin`
2. デフォルトパスワード: `password`
3. 初回ログイン後、パスワード変更を推奨

## 基本操作フロー

1. 顧客情報の登録
  2. 案件の作成
  3. 営業日報の記録
  4. 進捗状況の確認
-

# 使用方法（続き）

## ステータス管理

営業プロセスに応じた6段階のステータス：

1. **01:コンタクト** - 初回接触
  2. **02:コールド** - 冷たい見込み客
  3. **03:ウォーム** - 温かい見込み客
  4. **04:ホット** - 熱い見込み客
  5. **05:顧客** - 成約済み
  6. **06:デッド** - 成約見込みなし
-

# セキュリティ機能

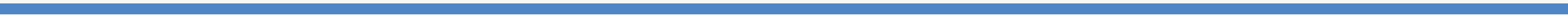
---

## 認証・認可

- ユーザー認証システム
- パスワードのハッシュ化（SHA-256）
- セッション管理

## データ保護

- SQLiteデータベースの暗号化対応可能
- ファイルアップロード時の検証
- データベースのバックアップ機能



# セキュリティ機能（続き）

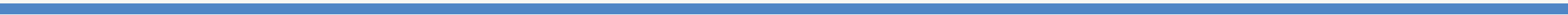
---

## データベース管理

- データベースのアップロード・ダウンロード機能
- データ整合性チェック
- トランザクション処理によるデータ保護

## アクセス制御

- ロールベースのアクセス制御（将来拡張予定）
- 操作ログの記録（将来拡張予定）



# 今後の拡張予定

---

## 短期拡張予定

- 多言語対応の完全実装
- レポート機能の強化
- メール通知機能
- カレンダー連携

## 中期拡張予定

- モバイルアプリ対応
  - API機能の提供
  - クラウド展開対応
  - 高度な分析機能
-

# 今後の拡張予定（続き）

---

## 長期拡張予定

- AI機能の統合
- 予測分析機能
- 他システムとの連携
- マルチテナント対応

## 運用改善

- パフォーマンス最適化
  - UI/UXの改善
  - ユーザビリティの向上
-

# まとめ

---

## 営業管理システムの価値

- 効率化: 営業活動の一元管理
- 可視化: 進捗状況の明確化
- 継続性: 営業履歴の蓄積
- 拡張性: 将来の機能追加に対応

## 導入効果

- 営業プロセスの標準化
  - 顧客情報の共有化
  - 営業活動の可視化
  - 意思決定の迅速化
-



# ご質問・お問い合わせ

---

## サポート情報

- **GitHub Issues:** <https://github.com/MotoyaTakashi/eigyo/issues>
- **顧客資料:** [Google Drive](#)

## 技術サポート

- システムの導入・運用について
  - カスタマイズについて
  - 機能追加について
-

# ありがとうございました

---

## 営業管理システム

より良い営業活動をサポートします

本資料は営業管理システムの概要説明資料です

