| 작성일자 | 2024년 09월 16일 | | 작성자 | | 장현준, 김은경, 이유진, 이지정, 정수진, 최규범 | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 프로젝트명 | SalesBoost | | | | | |
| 기간 | 2024년 09월 11일 ~ 2024년 11월 08일(약 38일) | | | | | |
| 프로젝트 개요 | SalesBoost는 Sales + Boost의 합성어로 영업(Sales) 성과를 증진(Boost)한다는 의미를 담고 있습니다. 사용자는 SalesBoost를 통해 효율적인 영업 관리 시스템을 사용할 수 있으며, 영업 기회 관리, 고객 정보 관리, 재고 관리, 매출 목표 관리 등의 다양한 기능을 통해 효율적인 영업 프로세스를 경험할 수 있습니다. | | | | | |
| 프로젝트 배경 | 영업 관리 시스템은 기업 간 거래에서 영업 활동을 체계적이고 효율적으로 관리하기 위해 필수적입니다.  기존 영업 관리 시스템은 아래와 같은 불편함이 존재했습니다.  **1. 업무 효율성**  영업 관리자가 각 영업 사원의 실적을 객관적으로 파악하기 어렵고, 목표 달성 여부, 영업 진행 현황, 리드 및 고객 관리 등을 확인하기가 어려움  **2. 매출 관리**  재고, 계약 등 매출과 관련한 데이터를 하나로 관리하기 어려워 이를 수기로 정리하는 등의 번거로움 이는 매출 분석의 어려움으로 이어질 수 있는 문제  **3. 담당자 변경**  담당자가 변경되는 경우 인수인계의 어려움이 존재, 이는 고객 만족도 및 신뢰도 하락으로 이어질 수 있는 문제 따라서 SalesBoost를 통해 위와 같은 문제를 개선하고자 하였습니다. | | | | | |
| 프로젝트 목표 | SalesBoost는 위와 같은 기존 영업 관리 시스템의 불편함을 개선하고, 영업 활동의 효율성을 향상하기 위해 고안된 프로젝트입니다.  따라서 SalesBoost의 목적 및 기대효과는 다음과 같습니다.  **1. 실적 관리의 투명성 확보**  영업 관리자는 영업 사원의 실적을 실시간으로 파악할 수 있습니다.  또한, 각 영업 사원의 목표를 그래프로 시각화 하여 목표 달성 여부를 빠르게 파악할 수 있습니다. 이를 통해 영업 관리자는 각 영업 사원의 성과를 객관적으로 파악할 수 있어 업무 효율성을 높일 수 있습니다.  **2. 매출 데이터 통합 관리**  재고, 계약, 고객(고객사) 정보 등 매출과 관련한 데이터를 SalesBoost라는 하나의 플랫폼에서 관리할 수 있습니다. 관리된 데이터를 매출 분석 및 영업 보고서 작성 등에 활용하여 영업 업무의 효율성을 높일 수 있습니다.  **3. 고객 관리 간소화**  기존에 보유하고 있는 고객 정보 및 영업 활동 데이터를 활용하여 담당자 변경 시에도 원활한 업무 수행이 가능합니다.  이를 통해 고객의 **경험을 개선할** 수 있습니다.  **4. 잠재 고객(리드) 관리 및 영업 기회**  잠재 고객과의 영업 상호활동(관심, 구매 결정 등)을 저장하고, 잠재 고객 정보, 접촉 경로 등을 관리하여 고객의 니즈를 파악할 수 있습니다.  이를 통해 리드에 맞는 영업 기회를 포착하여 효율적인 영업 전략을 수행할 수 있습니다.  **5. 데이터 시각화를 통한 영업 관리의 효율성 향상**  대시보드 기능을 통해 영업 활동, 고객, 계약 성사 건수 등을 시각화하여 영업 현황을 직관적으로 파악할 수 있습니다. 또한 실적을 그래프 및 표 등으로 시각화 하여 영업 관리의 효율성을 도모할 수 있습니다. 이러한 시각화 자료는 영업 보고서에도 활용하여, 영업 업무를 자동화 할 수 있습니다.  이를 통해 영업 업무의 효율성을 향상할 수 있습니다.  **6. 일정관리**  캘린더 기능을 통해 개인 일정, 영업 활동 등의 할 일을 관리할 수 있습니다. 이러한 일정 관리 기능을 통해 영업 활동의 성과를 향상하는 데 기여할 수 있습니다. | | | | | |
| 프로젝트 기능 | * **영업 사원**    + 담당 고객 관리     - 영업 사원의 담당 고객 조회     - 담당 고객 정보 수정   + 영업 제안 관리     - 고객에게 제안한 영업 관리   + 영업 계약 관리     - 진행중인 계약 관리     - 계약 상태 현황 파악   + 영업 견적 관리     - 견적서 조회(pdf 파일 출력 or 다운로드)     - 견적서 등록 및 관리 * 리드    + 잠재 고객 정보 등록 및 관리   + 잠재 고객 정보 리스트 형식으로 조회   + 잠재 고객을 실제 고객으로 전환 * 고객사    + 고객사 리스트 조회   + 고객사 등록 및 관리   + 고객사 상세 정보 조회   + 필터링 기능 및 자료 다운로드(엑셀 파일 다운로드) * 고객    + 고객 리스트 조회   + 고객 등록 및 관리   + 고객 상세 정보 조회   + 필터링 기능 및 자료 다운로드(엑셀 파일 다운로드) * 영업 분석    + 영업 단계별 분석   + 등급별 고객현황   + 영업 활동 분석   + 영업사원별 매출 실적     - 제품별, 고객별은 일반사용자     - 영업사원별은 관리 * 관리자   + 영업 프로세스 관리     - 파이프라인 항목을 생성, 수정   + 매출 목표 관리     - 매출 목표를 등록, 수정     - 개인, 팀, 부서, 회사 단위로 매출 목표 설정 조회   + 담당자 관리   + 제품 관리     - 판매/영업 중인 제품을 등록 및 수정 | | | | | |
| 참여인원 | 6명 | | | | | |