

# 企業が陥りやすい ExcelとSFAの 二重管理

DPS for Sales



# 本書の目的

SFA（営業支援システム）導入は売り上げ・利益の改善、営業活動のサポートを目的にSFAを導入しますが、一方で「SFAを導入したのに社内に定着しない」という声が多いのも事実です。

特に多いのが、「Excel」での煩雑な管理状態を改善するためにSFAを導入したにもかかわらず、「結局、Excelをやめられない」というパターンです。SFAの導入後もExcelを併用することで、かえって現場の工数が増え、いつまでたってもSFAが定着しないケースが多くあります。

本資料では、SFAとExcelの二重管理が発生してしまう原因と起こり得るリスクをSFAによる活用メリットをご紹介します。

## ✓ 管理されやすいデータ

## ✓ Excel管理の背景

## ✓ データを正確に管理しないと・・・

## ✓ Excel管理のやめ時

## ✓ クラウド型システムのメリット

# 管理されやすいデータ

まずははじめに企業が陥りやすいExcel管理の例をご紹介します。企業がExcelで管理するデータには様々なものがありますが、よく管理されがちなデータとしては以下のようないります。

## 1. 顧客や企業の属性情報



名前、住所、電話番号、メールアドレス、職業、職種、年齢などの基本的な情報から、購買履歴、契約情報、マーケティングキャンペーンへの反応など、顧客や企業に関連する多様な情報まで含まれます。

## 2. 活動履歴・商談情報



営業担当者が顧客とのコミュニケーションを継続するために重要な情報を持っていることを確認するために使用され、顧客のニーズや商談のタイミングなどを正確に把握することができ、より効果的な商談につなげることができます。

## 3. 見積情報



製品の説明、価格、支払い条件など顧客に対して提供する製品やサービスの価格や詳細な情報を示すものです。営業部内で管理することで顧客が購入の意思があるかどうかを早期に判断することもできます。

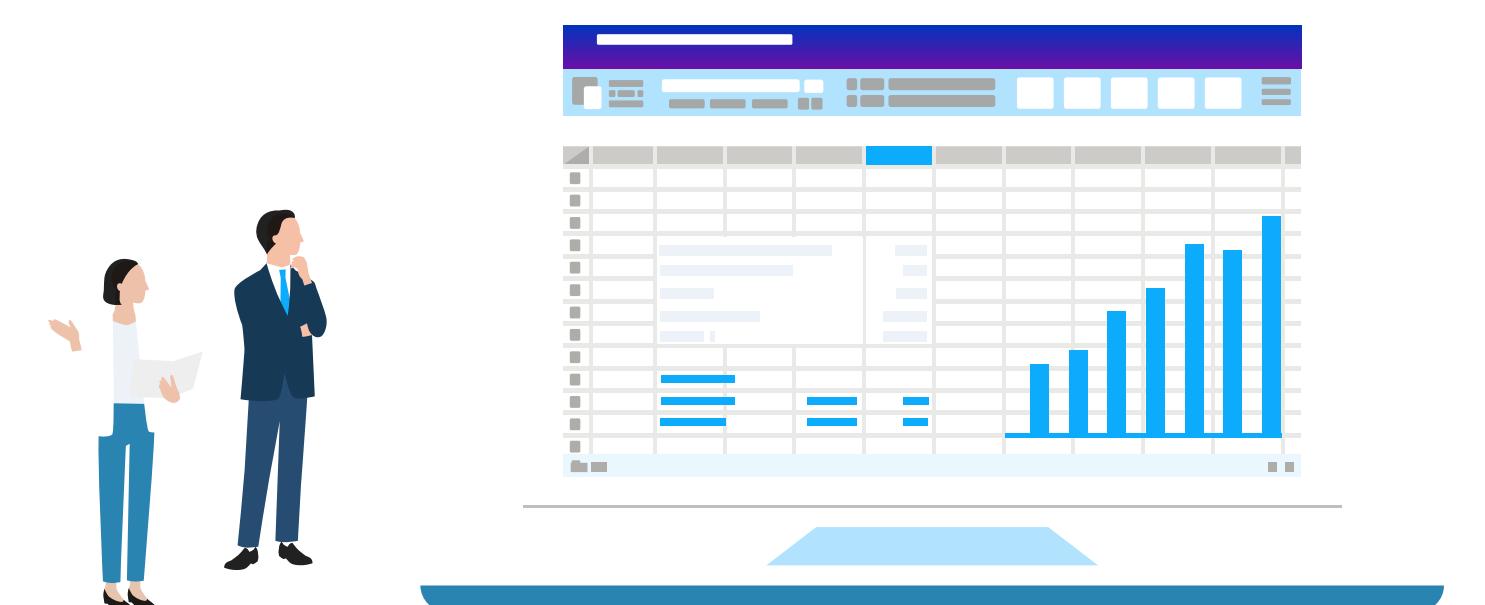
# Excel管理の背景

Excelは、シート形式によるデータの管理ができるという特徴から、顧客データの管理にも利用されがちです。

また、Excelは使いやすいインターフェースと、広く使われていることもあります、多くのユーザーがスキルを習得しているという理由もあります。

さらに、Excelは、顧客データを整理するためのフィルタリングや集計などの便利な機能が備わっているという点もあり、顧客データの管理に適したツールとして支持されています。

しかし、顧客データの管理には、大量のデータを扱うことが多いため、Excelでの管理は不便な点もあります。特に、データの一貫性やセキュリティなどの面で問題が生じる場合がありますので、専用のツールやシステムを検討することが望ましいとされています。



# データを正確に管理しないと

顧客データの管理を怠ることはビジネスに大きな影響を与えることになります。正確な顧客データの管理は、ビジネスの成功に不可欠な要素となります。逆を言えば、顧客データを正確に管理しないと最新の取引状況の把握や商談履歴の閲覧などが困難となり、営業側での対応が均一になりません。

## 想定される問題点

### データ整合性の問題:

複数のユーザーが同じデータを更新する可能性があるため、データの整合性が乱れる可能性があります。

### データセキュリティの問題:

Excelではデータを保存するために、ローカルドライブやクラウドストレージなどを利用することができますが、これらのストレージにはデータの漏洩やハッキングなどのリスクがあります。

### データ検索性の問題:

Excelでは、複数のシートを利用することがありますが、これらのシートからデータを検索することは困難です。

### 分析能力の問題:

Excelはシート形式によるデータの管理ができますが、大量のデータの分析には向いていません。

# Excel管理のやめ時

Excel管理をやめる必要があるのは、データの不正確さ、管理性、セキュリティ、効率性の問題があるためです。代わりに、適切なデータ管理システムを導入することが望ましいと考えられています。その際考えておくべきことは下記が考えられます。

## 1.業務上の課題を明確にする

Excel管理をやめるためには、業務上の課題を明確にしておきましょう。例えば、「Excelを使用していると、どのような面で不便さを感じるのか」「どの業務の作業効率が低下しているのか」といった課題を洗い出します。

課題が明確になれば見直すべき業務を明らかにできるため、効率よく業務改善できるでしょう。Excelを使用していることで便利に感じる業務や助けられている点は残しつつ、より効率的なデータ管理を行えます。

## 2.課題解決に適したツールを導入する

課題が明確になれば、悩みを解決できるツールを見つけて導入してみましょう。上記で洗い出した課題の中には、エクセルが原因で不便さを感じているものもあるはずです。

その場合は、「どのような機能があれば、課題を解決できるのか」を具体的に考えることで、より良いツールを選択できます。なるべくコストをかけずに、課題を解決できるツールを選んでみましょう。

## 3.必要なデータ集計や分析を行える仕組みを整える

Excel管理をやめたい場合は、必要なデータ集計や分析を行える仕組みを整えるのも重要です。情報は集めただけでは意味がなく、分析したり活用したりすることでデータ管理の意味が生まれます。

例えば、顧客との商談情報はそのまま保存しておくのではなく、今後の運営に活かしていくことで、より大きな実績へつながります。必要なデータを管理者が集計して分析できれば、企業に良い影響を与えられるでしょう。

## やめ時チェックリスト



# Excel管理やめ時チェックリスト

下記の項目に5個以上チェックがついた場合、  
エクセルでの管理を見直してみては如何でしょうか

## 使用面

- 1シート内で保存できるデータの容量が不足し、複数のシートやファイルで管理している
- 複数人での同時編集が行えず、全体数字の把握に対して効率が悪い
- 情報がリアルタイムに更新されず、業務が滞ったことがある。または部内に誤った情報を提供したことがある
- 編集履歴を追えず、最終更新者がどこで編集したのかわからなくなっている
- 誤って重要なデータを削除されたことがある。また、その原因究明が困難だった
- データごとに権限設定を行えず、役職や部門ごとに資料をわけて管理している

## 性能面

- Excelファイルを開く際、時間がかかる
- 操作の処理スピードが遅く、待機時間が長いため業務に支障が出ている

## 管理面

- Excel関数やVBAなどのマクロ機能を使いこなせる社員が少ない
- Excel関数やマクロ機能のメンテナンスが難しく、活用されていない資料がある
- ファイルが重くなり、破損したことがある
- 同じデータを資料ごとに入力する必要があり、二重入力となっている
- 入力漏れがあり、ミスが起きやすい

# クラウド型システムの仕組み

クラウド型システムは、サーバーがクラウド上に配置されているデータ管理システムのことを指します。営業担当はインターネットを利用し、クラウド上のサーバーから最新の顧客データにアクセスすることができます。



# クラウド型システムのメリット

一言で「クラウドサービス」と言っても、ユーザがアクセスできる範囲やカスタマイズ可否などの項目によって大きく分類することができます。一概にどの形態が優れているとは言えず、自社の利用目的に合ったものを選択する必要があります。

## 1.複数リードのデータ反映を常に自動化



顧客データを管理するシステムが複数のソースから収集されたデータを常に最新状態に更新することで、すべてのリードの情報を一元管理することができます。ただし、このような自動化には、データ収集元の正確性やデータの同期方法なども重要なポイントとなりますので、システムの選定や構築には慎重な検討が必要です。

## 2.最新かつ正確な顧客データ



営業やマーケティングなどの活動において、顧客とのコミュニケーションや商談の質の向上、リレーションシップの維持、セグメントごとのグループング、顧客志向の認識や顧客の需要把握などに役立ちます。

## 3.時間・コストを削減



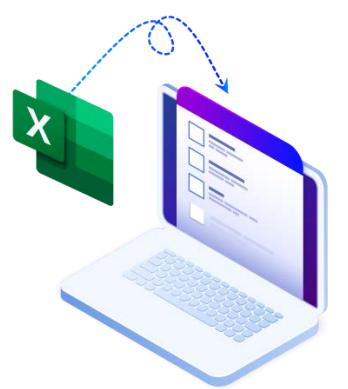
データ収集や管理、分析などのタスクを自動化により、手作業によるミスや遅延がなくなり、時間の節約ができます。また、インフラやハードウェア、ソフトウェアなどの投資を必要としません。月額課金制のサブスクリプション方式が一般的です。

# サービス概要

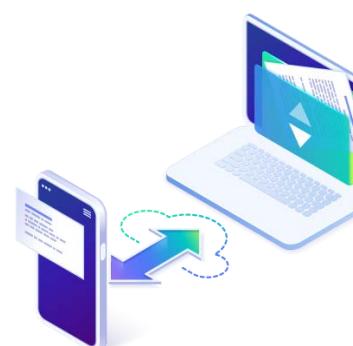
# DPS for Salesとは？

豊富な業務ノウハウを蓄積し、開発された最先端の営業支援ツール  
これまでのSFAが持つ課題だった使いにくさや不便さを解決した上でSFA導入の本来の目的を達成します。

## 3つの特長



Excel資産を最大活用  
オリジナルな帳票がSFAとつながる



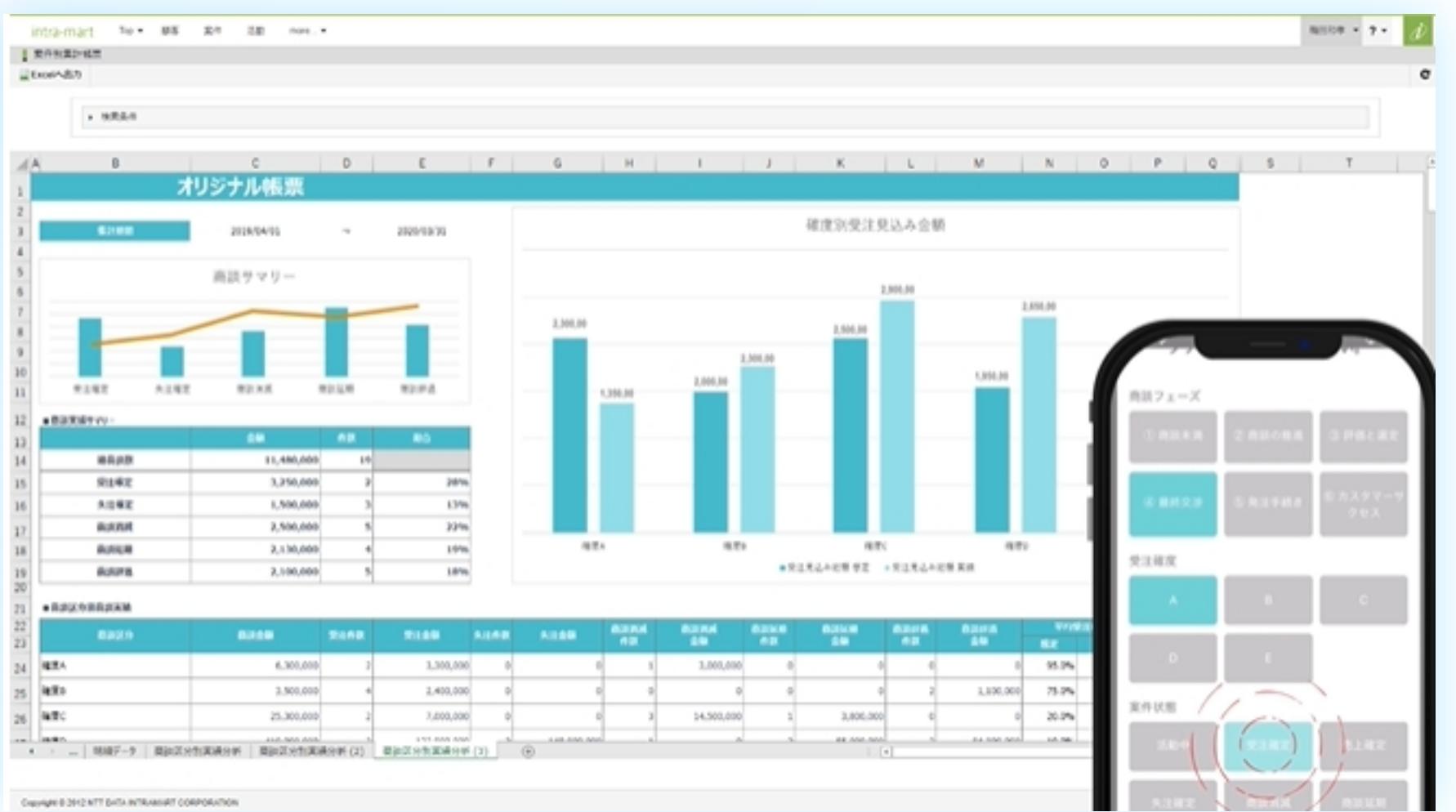
名刺情報を有効活用  
これまでの営業活動が見える



SFAの定着化を促進  
シンプルで直感的な操作が可能

# Excel資産を最大活用

## オリジナルの帳票がSFAとつながる



DPS for SalesはExcelで作成した帳票をいくつも登録することができます。SFA上で入力した値とExcelのセルを紐づけておけば入力された値がリアルタイムに反映され、ノンプログラミングでオリジナルの帳票をSFA上に再現できます。

### 登録から活用までの3ステップ

- 1 DPS for Salesが定義するExcelのデータシートから必要なデータをExcel関数を利用して集計。
- 2 Excelで作成したオリジナル帳票をSFAに登録。
- 3 登録したオリジナル帳票をDPS for Salesの専用画面から呼び出し。

3ステップでDPS for Sales上で自社のExcelをすぐに活用することができます。帳票は直接データベースの値を参照しているため、営業が日報に登録した数字がリアルタイムに反映されます。

# 名刺情報を有効活用

## これまでの営業活動が見える



DPS for Salesはスキャナ・スマホで取り込んだ名刺情報と日々の営業活動を紐づけて管理することができます。これまでに会った回数や会った時の商談内容まで、ボタンひとつで簡単に振り返ることができます。

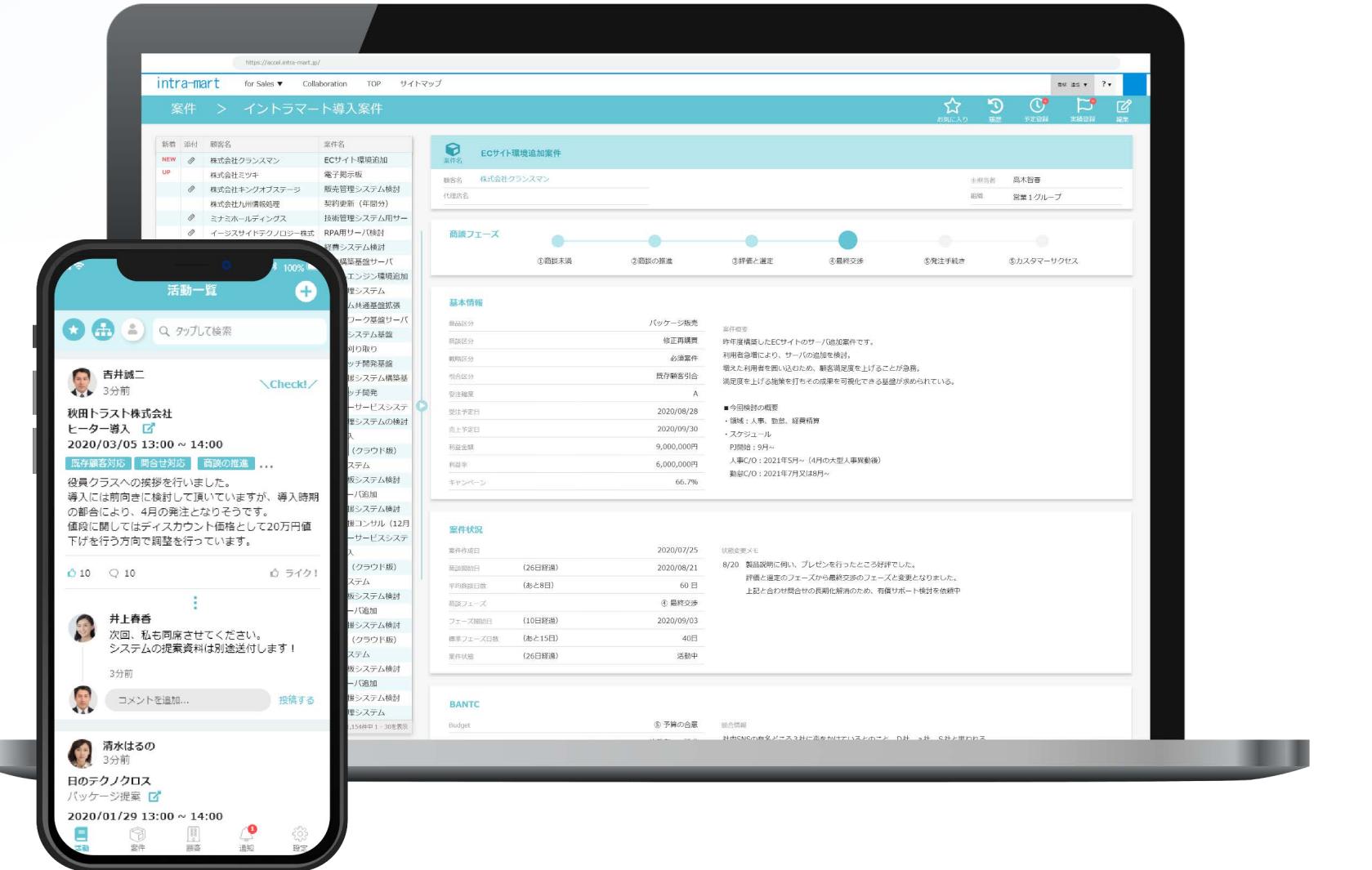
### 登録から活用までの3ステップ

- 1 DPS for Salesのモバイルアプリから名刺をカメラ撮影。
- 2 OCRにより、即座に名刺データへと変換。
- 3 顧客に対する営業活動と紐づけて管理。

名刺機能はただ情報を登録するだけではなく、名刺交換者や会った回数からどんな人とやりとりしたかを把握できます。これまでに会った回数や活動内容まで、ボタンひとつで簡単に振り返ることができます。

# SFAの定着化を促進

## シンプルで直感的な操作性



どんなユーザーもマニュアルいらずで直感的に使いこなすことができる操作画面です。効率化のメリットを感じられるため、スムーズにSFAの運用を始められます。

### DPS for SalesのUI/UXの3つの特長

- 1 1つの画面から必要な情報をすぐにお届け。
- 2 ノンプログラミングで自社の呼び名にあった項目名に変更。
- 3 SNS感覚で使える専用モバイルアプリケーション。

使いやすさを徹底的に追求したユーザーインターフェイスと圧倒的なカスタマイズ性の高さで営業組織におけるSFA活用を強力にサポートします。

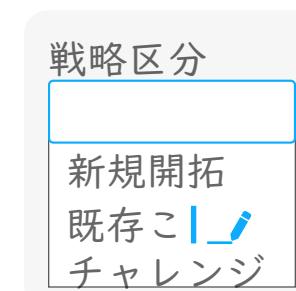
# 機能一覧

DPS for Salesは営業の武器となる豊富な機能をご提供しています。



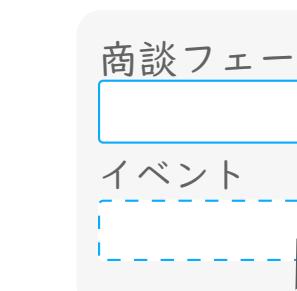
## ラベル名編集

DPS for Salesであらかじめ設定されたラベル名称を編集することができます。[案件]を[商談]に変更したりと、自社独自の呼び方に編集することができます。



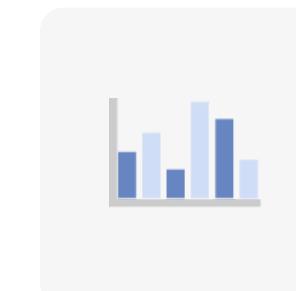
## 選択項目内の編集

リスト内項目を自由に編集することができます。日報や案件などの定量化したい情報を編集することで社内にデータを蓄積することができます。



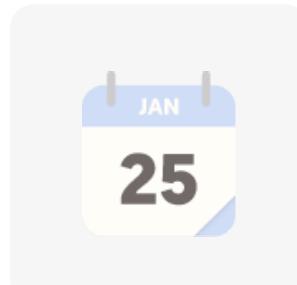
## 項目の追加

DPS for Salesの初期項目以外に項目をノンプログラミングでカスタマイズすることができます。カスタマイズ項目はオリジナル帳票にも反映されます。



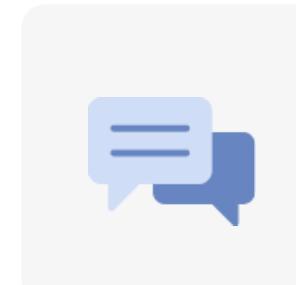
## ポータル

ポータルには、受注・売上見込のダイジェストや要注意案件リスト、活動報告のお知らせ、週間スケジュールなど様々な情報を表示させることができます。表示する情報は自由にカスタマイズが可能です。



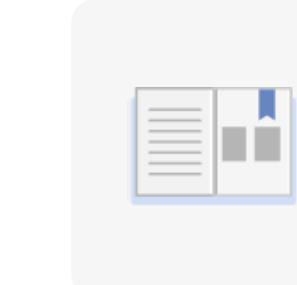
## スケジュール管理

DPS for Salesで作成された活動予定やToDoの管理だけではなく、会議やイベントなど全てのスケジュール管理が可能です。スケジュールは外部のカレンダー機能と連携することもできます。



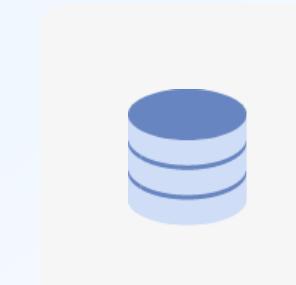
## タイムライン

タイムラインにはリアルタイムに活動状況が配信され、全てのユーザーがコメントの投稿やライク！の投稿を行うことができます。ユーザーはSNSのような感覚でコミュニケーションを取り合うことができます。



## ドキュメント

提案書や契約書などのドキュメントをクラウド上で管理できます。ドキュメントを格納するフォルダは権限管理により公開範囲を柔軟に設定できます。ドキュメントにはモバイルからのアクセスも可能です。



## 外部サービス連携

取引先情報や商品情報、案件情報などをCSVファイルで基幹システムと連携することができます。提供形態によっては、MAシステム連携や既存名刺管理システム連携など様々な外部連携が可能です。

# 料金・プラン

お客様の導入目的に合わせた3種類の提供方法

SaaS  
(Accel-Mart Quick)



こんな方にオススメ

- 早く、安く、手軽に使いたい
- SaaSで運用したい

プライベートクラウド ※1



こんな方にオススメ

- カスタマイズして使いたい
- インフラ運用はお任せしたい

オンプレミス ※2



こんな方にオススメ

- カスタマイズして使いたい
- 自社でインフラ運用をしたい

価格	¥300,000～	ライセンス形態	個別見積もり	ライセンス形態	個別見積もり
契約形態	月額利用料	契約形態	月額利用料	契約形態	要お問い合わせ
コスト	◎	コスト	△	コスト	△
導入期間	◎	導入期間	○	導入期間	△
カスタマイズ	△	カスタマイズ	◎	カスタマイズ	◎
外部サービス連携	△	外部サービス連携	○	外部サービス連携	◎

※1  
プライベートクラウドでのご利用を選択される場合は別途Accel-Martのご契約が必要となります。詳細はお問い合わせください。

※2  
オンプレミスでのご利用を選択される場合は別途intra-mart Accel Platformのご購入が必要となります。オンプレミスでのご利用は必ずライセンス保守契約が必要となります。詳細はお問い合わせください。

# ご契約までの流れ

SFAの導入を検討されている方向けのサポートをご用意しております。

01

## 無料オンラインデモ

無料デモのご相談は下記のURLよりお申し込みください。

02

## お見積り

ご利用目的、用途、ご要望を電話、ウェブ会議または訪問時にお伺いし、最適なプランをご提案。

03

## ご契約

申込プラン、ユーザー数などを記載しました専用の申込書をご記入いただきます。

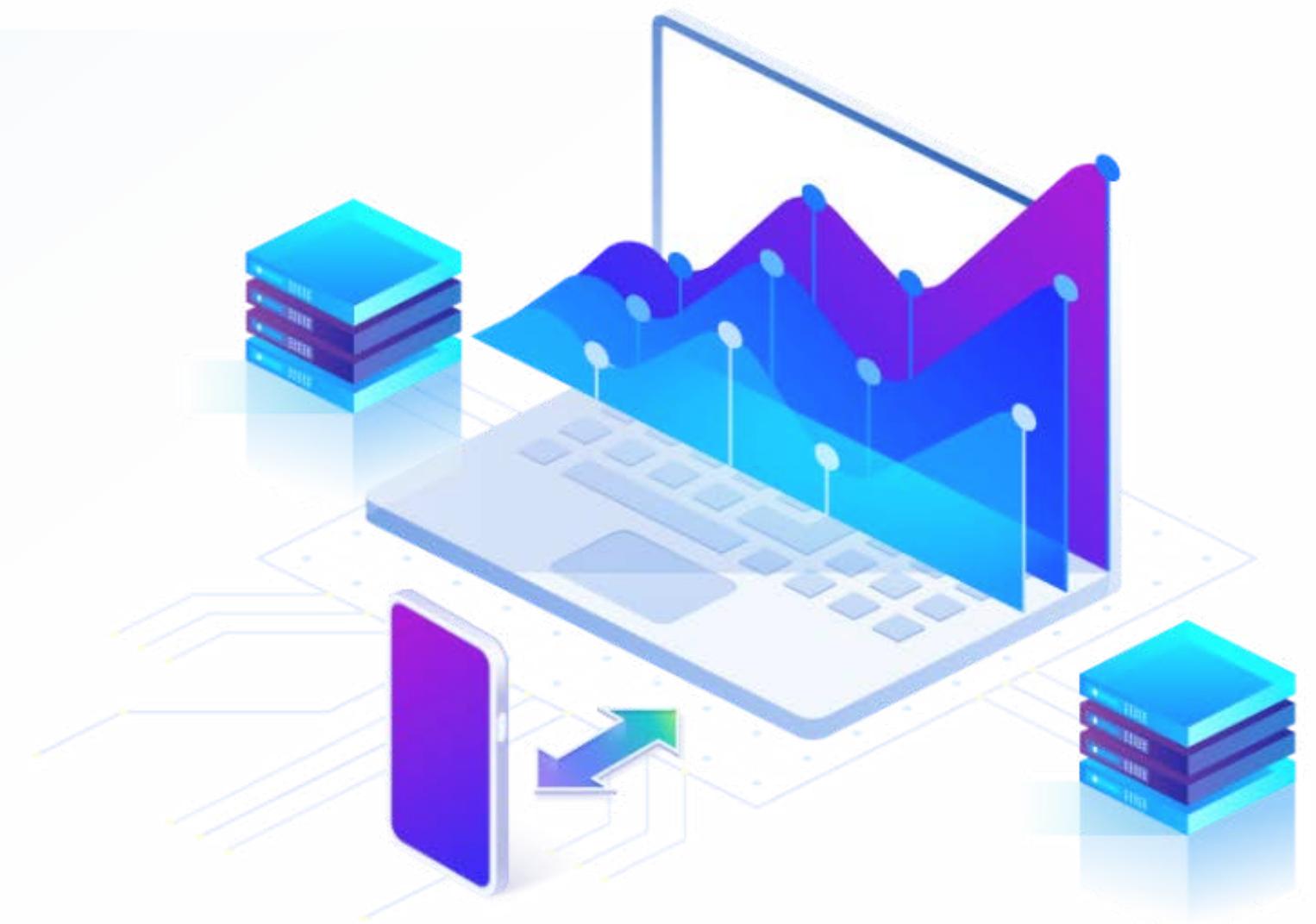
04

## 利用開始

もっと使いこなしたい場合のサポートも充実しています。

今すぐ無料でお試しいただけます。

<https://dps.intra-mart.jp/forsales/trial.html>



まずはお気軽にお問い合わせください。

弊社担当がお客様にあったプランをご紹介させていただきます。

<https://dps.intra-mart.jp/forsales/>

今すぐ無料でお試しいただけます。

<https://dps.intra-mart.jp/forsales/trial.html>