

THE Seller's

THE Seller's 사용자 매뉴얼 Mobile

2018.11

한국영업혁신그룹
디유넷(주) 주식
회사 유니포인트



uniPoint



고객의 성공적인 사업을 위하여 최선을 다하겠습니다.

서울시 동작구 남부순환로 2049(사당동) 네오티스빌딩 2층
(T)02-6676-5500 / (F)02-6676-5599

www.unipoint.co.kr

uniPoint



항목	내용
각 장표에서 목차로 바로 이동	<p>매뉴얼 페이지 별로 우측 하단에  목차로 이동</p> <p><u>아이콘을 클릭</u>하면 <u>목차 페이지로 바로 이동</u> 됩니다.</p>
목차에서 해당 페이지로 바로 이동	<p>조건표의 해당 페이지 바로가기  CLICK <u>아이콘을</u></p> <p><u>클릭</u>하면 <u>해당 페이지로 바로 이동</u> 됩니다.</p>

1 개요

- 1.1 모바일 버전 개요
- 1.2 메뉴 구조도
- 1.3 메뉴별 권한

2. 공통화면

- 2.1 로그인
- 2.2 메인
- 2.3 사이드 메뉴

3. 고객사 및 고객개인정보

- 3.1 고객사정보
- 3.2 고객개인정보

4. 고객 영업활동

- 4.1 고객컨택내용
- 4.2 영업기회
- 4.3 잠재영업기회

5. 고객만족

- 5.1 고객이슈
- 5.2 고객만족도

6. 파트너사협업관리

6.1 파트너사협업

6.2 파트너사정보

6.3 파트너사 개인정보

7. 사업전략

7.1 회사/부문별전략

7.2 고객별전략

7.3 전략프로젝트

8. 일정관리

8.1 캘린더

9. 마이페이지

9.1 권한 별 마이페이지

CHAPTER

1 개요

1. 모바일 버전 개요
2. 메뉴구조도
3. 메뉴별 권한

✓ 가.

모바일 버전 개요

PC버전 대비 기능의 간소화

영업활동의 간략하고 신속한 등록

이동 중에도 정보등록 및 확인 사업

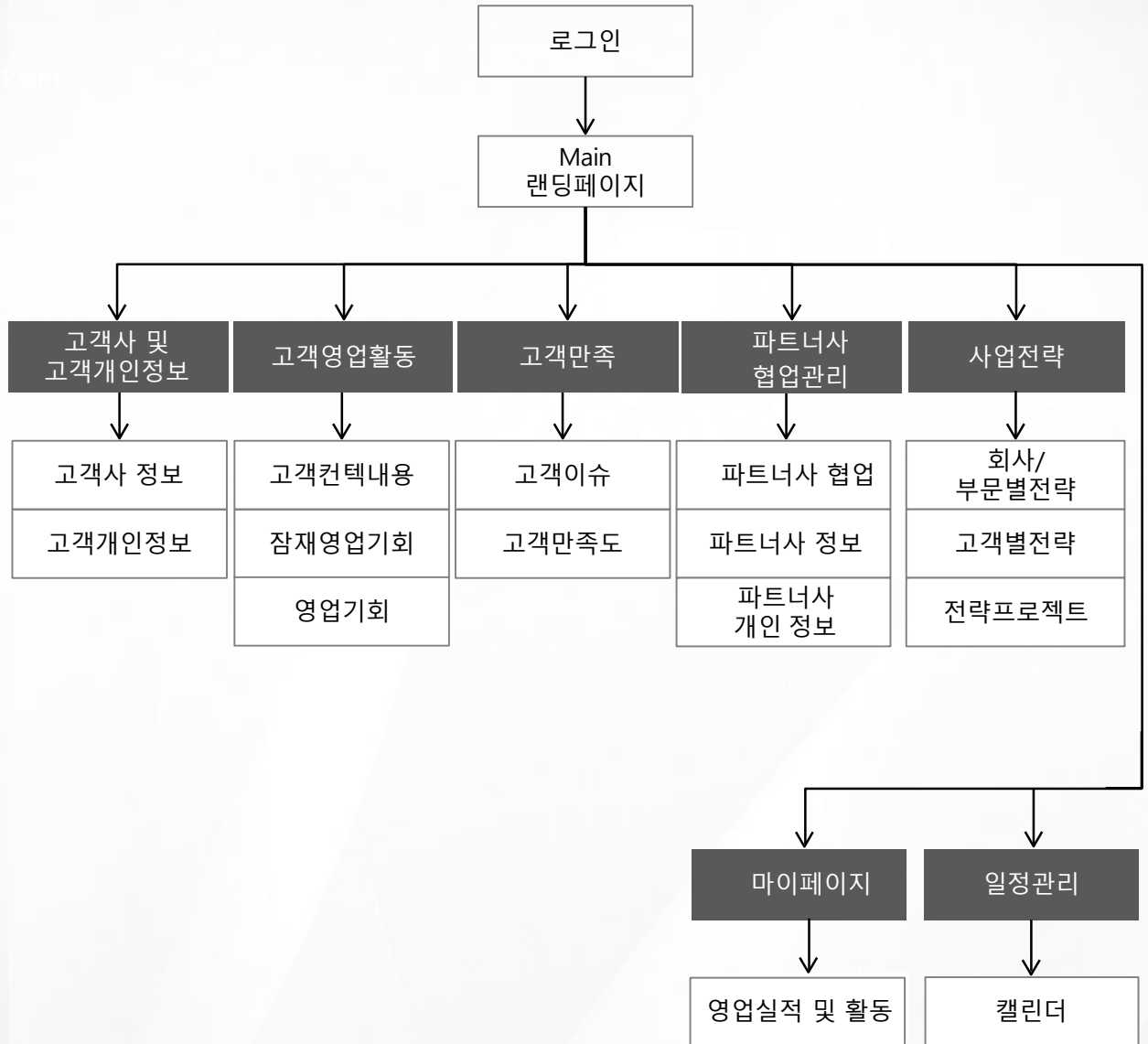
전략 등 전략회의 용 정보는 읽기만 가능

성과관리 정보는 PC버전에서만 제공



✓ 나.

메뉴 구조도



✓ 다.

메뉴별 권한

1 Depth	2 Depth	권한 (W, R, M)	비고
고객사 및 고객개인정보	고객사 정보	All	게이트(등록, 검색)
	고객 개인 정보	All	게이트(등록, 검색)
고객 영업활동	고객컨텍내용	All	
	영업기회	All	게이트(등록, 검색) 등록은 기본정보만 가능
	잠재영업기회	All	
고객만족	고객이슈	All	
	고객만족도	R	
파트너사 협업관리	파트너 협업	R, M	히스토리 업데이트
	파트너사 정보	All	게이트(등록, 검색)
	파트너사 개인정보	All	게이트(등록, 검색)
사업전략	사업전략수립	R	
	고객영업전략	R	
	전략프로젝트	R	
일정관리	캘린더	All	
마이페이지	영업 실적 및 활동	R	

※ 권한 : W (등록), R(읽기), M(수정)



CHAPTER

2 공통화면

1. 로그인
2. 메인
3. 사이드 메뉴

메뉴경로

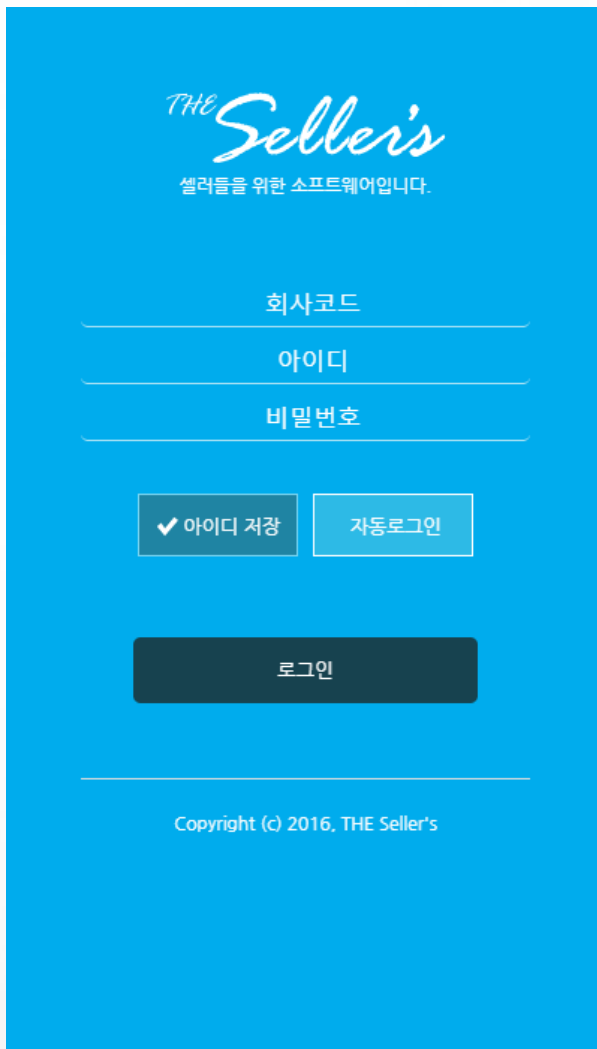
HOME / 로그인

★ 주요기능

• 로그인

기능항목

로그인



THE Seller's
셀러들을 위한 소프트웨어입니다.

회사코드
아이디
비밀번호

✓ 아이디 저장 자동로그인

로그인

Copyright (c) 2016, THE Seller's

ㄱ. 로그인

- 회사코드/아이디/비밀번호 입력
- 아이디/비밀번호 저장 기능
- 자동로그인 기능



메뉴경로

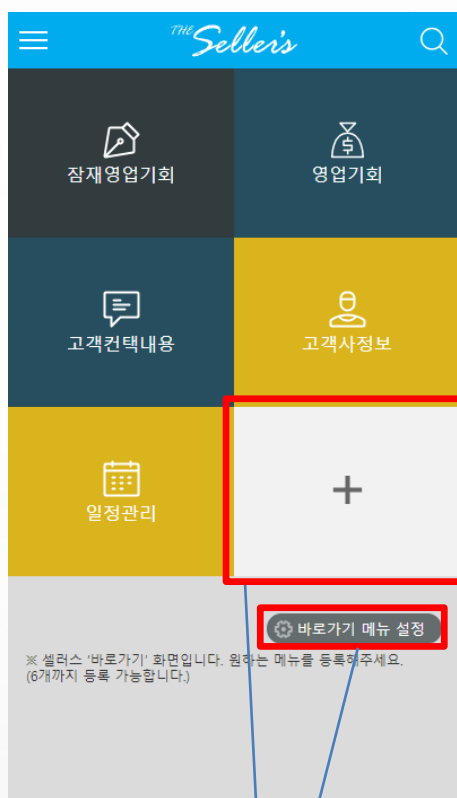
HOME / 메인(랜딩)

★ 주요기능

- 메뉴 바로가기 화면
- 사용자 별로 바로가기 설정

기능항목

모바일 메인 화면



최대 6개의 바로가기 메뉴를
사용자가 설정하여 사용

바로가기 메뉴 설정 버튼

터치 시 '바로가기 메뉴 설정'팝업 창 열림.
다음 페이지 상세

2. 메인 화면

메뉴경로

HOME / 메인(랜딩)

★ 주요기능

- 메뉴 바로가기 화면
- 사용자 별로 바로가기 설정

기능항목

모바일 메인 바로가기 설정 팝업 화면(메뉴선택)



ㄱ. 사용자 개인별로 메인페이지의 메뉴를 설정 할 수 있다.

ㄴ. 메뉴선택
선택한 메뉴 순서대로 메인페이지에 메뉴를 표시한다.

ㄷ. 메뉴선택 해제
선택한 메뉴를 재선택 하면 선택이 해제된다.

ㄹ. 선택 초기화
메뉴 선택 변경 전 초기상태로 되돌릴 수 있다.

ㅁ. 설정 저장
선택한 메뉴 순서대로 메인페이지를 설정한다.



2. 메인 화면

메뉴경로

HOME / 메인(랜딩)

★ 주요기능

- 메뉴 바로가기 화면
- 사용자 별로 바로가기 설정

기능항목

모바일 메인 바로가기 설정 팝업 화면(순서설정)

ㄱ. 사용자 개인별로 메인페이지의 메뉴의 순서를 설정 할 수 있다.

ㄴ. '←'버튼
선택한 메뉴를 선택을 해제 한다.

ㄷ. '▲▼'버튼
선택한 메뉴의 위나 아래의 메뉴와 순서를 변경한다.

ㄹ. 선택 초기화
메뉴 선택 변경 전 초기상태로 되돌릴 수 있다.

ㅁ. 설정 저장
선택한 메뉴 순서대로 메인페이지를 설정한다.



메뉴경로

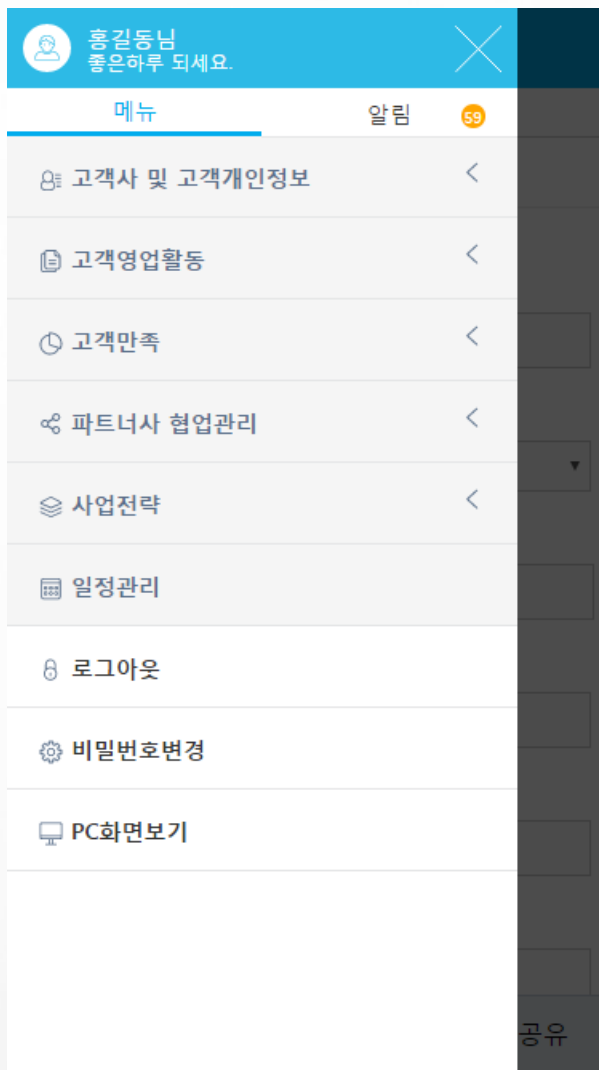
HOME / 사이드 메뉴

★ 주요기능

- 전체메뉴
- 알림

기능항목

사이드 메뉴_전체메뉴



- ㄱ. 전체 메뉴
- 로그아웃
 - 비밀번호 변경
 - PC화면보기



2. 메인 화면

메뉴경로

HOME / 사이드 메뉴

★ 주요기능

- 전체메뉴
- 알림

기능항목

사이드 메뉴_알림

홍길동님
좋은하루 되세요.

메뉴 알림 59

일정관리 삼성글로벌
게시물이 업데이트 되었습니다.
2016-08-17 09:00 ~ 12:00

일정관리 삼성글로벌
게시물이 업데이트 되었습니다.
2016-08-17 09:00 ~ 12:00

new 09:00~10:00 디자인팀 회의 소집
캘린더가 업데이트 되었습니다.
2016-08-17 09:00 ~ 12:00

09:00~10:00 디자인팀 회의 소집
캘린더가 업데이트 되었습니다.
2016-08-17 09:00 ~ 12:00

고객이슈관리
한국전자금융 어댑터 기동 에러 분석
게시물이 업데이트 되었습니다.
2016-08-17 14:28:59

전략프로젝트 셀러스 프로젝트 !
게시물이 업데이트 되었습니다.
2016-08-17 14:28:59

new **고객이슈관리**
한국전자금융 어댑터 기동 에러 분석
게시물이 업데이트 되었습니다.
2016-08-17 14:28:59

new **전략프로젝트** 셀러스 프로젝트 !
게시물이 업데이트 되었습니다.
2016-08-17 14:28:59

공유

ㄱ. 알림

- 알림 개수 카운트
- 전체 알림 리스트
- 확인 전, 확인된 메시지 구분
- 터치시 해당 리스트의 상세페이지로 이동
- 알림 삭제 기능
- 새 알림 : new 아이콘 표시



CHAPTER

3 고객사 및 고객개인정보

1. 고객사정보
2. 고객개인정보

3. 고객사 및 고객개인정보

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객사정보

★ 주요기능

- 고객사정보조회
- 신규고객사등록
- 고객사연관정보조회

기능항목

고객사 정보 조회

원하는 고객사를 검색하여 고객사에 대한 세부 정보를 확인한다.

고객사명 입력

고객사 신규 등록

* 등록된 정보가 없을 경우에 신규등록 해 주세요.

고객사명 입력

검색결과 (총 2개)

삼성코닝어드밴스드글라스
대표 : 임명철
대표전화 : 02-6380-7242

삼성코닝어드밴스드글라스(유)
대표 : 임명철
대표전화 : 02-6380-7242

고객사 신규 등록

* 등록된 정보가 없을 경우에 신규등록 해 주세요.

'고객사 신규 등록' 버튼 터치시 등록 화면으로 이동.



3. 고객사 및 고객개인정보

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객사정보

* 주요기능

- 고객사정보조회
- 신규고객사등록
- 고객사연관정보조회

기능항목

고객사 정보 상세페이지




 > 고객사 및 고객개인정보 > 고객사정보

 삼성코닝어드밴스드글라스(유)

이기섭(2016-08-10)

• 고객사 ID	SM134987120953
• CEO	이상현
• CIO	이상현
• CTO	이상현
• 대표전화	02-6380-7242 
• 주소	서울시 서대문구 충정로 3가
• 산업분류	삼성
• 사업자등록번호	020-12-56787
• ERP 등록번호	ERP88776
• 업태	제조업 외

 목록
  수정

ㄱ. '고객사 정보', '기타', '고객개인 리스트' 를 확인할 수 있다.

ㄴ. 전화 걸리 기능
대표전화의 전화아이콘을 클릭하면 모바일에서 전화 걸기 실행



메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객사정보



★ 주요기능


- 고객사정보조회
- 신규고객사등록
- 고객사연관정보조회


기능항목

신규 고객사 등록

신규 등록하고자 하는 고객사에 대한 정보를 입력한다.

 > 고객사 및 고객개인정보 > 고객사정보


 고객사 신규 등록

고객사명

고객아이디

CEO

CIO

CTO

대표전화



메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객개인정보

★ 주요기능

- 고객개인정보조회
- 신규고객개인정보등록
- 고객개인연관정보조회

기능항목

고객개인 정보 조회

원하는 고객개인을 검색하여 고객개인에 대한 세부 정보를 확인한다.

> 고객사 및 고객개인정보 > 고객개인정보

고객개인 검색

고객명 입력

고객개인 신규 등록

* 등록된 정보가 없을 경우에 신규등록 해 주세요.

> 고객사 및 고객개인정보 > 고객개인정보

고객개인 검색

고객명 입력

검색결과 (총 2개)

차태진 차장

메리츠화재해상보험(주) / 영업1팀
 02-6380-7242 | adoro@dunet.co.kr

차태진 과장

삼성건설(주) / 영업1팀
 02-6380-7242 | adoro@dunet.co.kr

고객개인 신규 등록

* 등록된 정보가 없을 경우에 신규등록 해 주세요.

'고객개인 신규 등록' 버튼 터치시 등록 화면으로 이동.



3. 고객사 및 고객개인정보

메뉴경로

[HOME](#) / [고객사 및 고객개인정보](#) / [고객개인정보](#)

★주요기능

- 고객개인정보조회
- 신규고객개인정보등록
- 고객개인연관정보조회

기능항목

고객개인 정보 상세 페이지

S\$

THE Seller's

> 고객사 및 고객개인정보 > 고객개인정보

<

차태진 과장

이기섭(2016-08-10)

기본정보	개인정보	컨택이력
<ul style="list-style-type: none"> 휴대전화 010-1234-4568 		
<ul style="list-style-type: none"> 직장전화 02-6380-7242 		
<ul style="list-style-type: none"> 이메일 adoro@dunet.co.kr 		
<ul style="list-style-type: none"> 소속회사명 디유넷 		
<ul style="list-style-type: none"> 소속사ID EGE09077 		
<ul style="list-style-type: none"> 소속본부 솔루션사업본부 		
<ul style="list-style-type: none"> 소속부서 사업부 		
<ul style="list-style-type: none"> 소속팀명 솔루션 영업팀 		
<ul style="list-style-type: none"> 보고라인 		

목록

수정

- ㄱ. 해당 고객(최정길) 개인에 대한 기본정보, 연락처, 보고라인, 기타를 확인할 수 있다.
- ㄴ. 명함보기
고객개인(최정길)에 대한 명함을 볼 수 있다.
- ㄷ. 고객사명
고객사(KB국민은행)정보 페이지로 이동한다.
- ㄹ. 보고라인에 있는 이름을 클릭하면 해당 고객개인정보 페이지로 이동한다.
- ㅁ. 전화 걸기 기능
전화아이콘을 클릭하면 모바일에서 전화 걸기 실행

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객개인정보



★ 주요기능


- 고객개인정보조회
- 신규고객개인정보등록
- 고객개인연관정보조회


기능항목

신규 고객개인 정보 등록

신규 등록하고자 하는 고객개인에 대한 정보를 입력한다.

 > 고객사 및 고객개인정보 > 고객사정보


 고객사 신규 등록

고객사명



고객아이디

CEO

CIO

CTO

대표전화

 목록
  저장



CHAPTER

4 고객영업활동

1. 고객컨택내용
2. 영업기회
3. 잠재영업기회

메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 고객컨택내용

★ 주요기능

- 고객컨택리스트,상세보기
- 신규등록,수정

기능항목

고객컨택 리스트

영업대표가 관리중인 또는 관리부서의 고객사 컨택 리스트 확인



> 고객영업활동 > 고객컨택내용

체크카드 프로젝트 관련 계약 가격 협의 방문

(주)KB국민은행 / 최정길
 컨택일자 : 2016-11-23

kb 차세대 계약조건 협의 방문

(주)KB국민은행 / 최정길
 컨택일자 : 2016-12-08

산업은행 차세대 프로젝트 건 방문

한국산업은행 / 정승호
 컨택일자 : 2016-12-08

차세대 프로젝트 논의 1207 방문

(주)신한은행 / 김신한
 컨택일자 : 2016-12-07

DB2 기술지원 이슈 방문

ㄱ. 고객컨택리스트

ㄴ. "컨택등록" 터치시 등록화면으로 이동

ㄷ. 리스트 항목

제목, 컨택방법, 고객사, 컨택일자, 고객명



메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 고객컨택내용

★ 주요기능

- 고객컨택리스트,상세보기
- 신규등록,수정

기능항목

고객컨택 상세페이지

> 고객영업활동 > 고객컨택내용

< 2016 연구소 business plan

이기섭(2016-08-10)

기본정보	Follow-Up-Action
<ul style="list-style-type: none"> • 컨택방법 방문 • 컨택일자 2016-08-08 • 고객사 송우시스템(주) • 고객사ID DLD213425 • 고객명 심윤영 / 사원 • 상세내용 <div> 이슈가 발생했습니다. 관심을 가져주세요 </div> • 연관 잠재영업기회 <div> 바로가기 </div> • 연관 고객이슈 <div> 바로가기 </div> • 메일공유 이상현, 김진욱, 이장석, 김태윤 • 첨부파일 <div> 3s.doc 이슈관리템플릿.exel </div> • Follow-Up-Action <div> 일정대로 진행되는가? <input checked="" type="checkbox"/> </div> <div> 책임자: 심윤영 목표일: 2016-08-10 / 완료일: 2016-08-10 </div> <div> 경쟁상황 파악 필요 <input type="checkbox"/> </div> <div> 책임자: 심윤영 목표일: 2016-08-10 / 완료일: 2016-08-10 </div> 	

 |

목록

수정

- ㄱ. 기본정보와 Follow-up-action 입력가능
- ㄴ. 연관 잠재영업기회나 이슈로 이동가능
- ㄷ. Follow-up-action
 - 업데이트는 PC버전에서만 가능

터치시 잠재영업기회 또는 고객이슈 상세화면으로 이동.



메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 고객컨택내용

★ 주요기능

- 고객컨택리스트,상세보기
- 신규등록,수정

기능항목

고객컨택 신규등록

> 고객영업활동 > 고객컨택내용

< 고객컨택내용 등록

컨택목적
 2016 연구소 business plan 수립

컨택 방법
 방문

컨택 일자
 연도-월-일

고객사
 LG

고객사ID
 DLD213425

고객명
 이상현

고객직급
 부장

상세내용

 추가로 입력할 부분을 선택해주세요.
 저장 후 해당 페이지로 자동 전환됩니다.

잠재영업기회
 ☒ 이슈

메일공유
 직원선택
 김진욱 ☒ 이상현 ☒

기타
 Follow-Up-Action과 파일첨부는 PC에서만 가능합니다.

목록
 저장
 저장 및 공유

- ㄱ. 고객컨택 후 컨택목적, 방법 등 내용입력
- ㄴ. 추가입력 사항 선택 : 잠재영업기회, 이슈 체크 후 저장 시 해당 페이지로 이동하여 추가입력사항의 세부내용 입력 가능
- ㄷ. 메일공유
-공유가 필요한 직원에게 이메일로 관련 내용을 공유할 수 있음.
- ㄹ. 하단 버튼
- 목록 : 리스트로 이동
- 저장 : 내용저장
- 저장 및 공유 : 저장과 함께 이메일 발송



메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 고객컨택내용

★ 주요기능

- 고객컨택리스트,상세보기
- 신규등록,수정

기능항목

고객컨택 수정페이지

> 고객영업활동 > 고객컨택내용

< 2016 연구소 business plan

이기섭(2016-08-10)

제목

2016 연구소 business plan 수립

고객사

LG

고객사ID

LKD0979879

고객명

이상현

고객직급

부장

컨택 방법

방문

컨택 일자

연도-월-일

상세내용

• 연관 잠재영업기회

바로가기

• 연관 고객이슈

바로가기

메일공유

직원선택

김진옥 × 이상현 ×

목록

저장

저장 및 공유

- ㄱ. 고객컨택 후 컨택목적, 방법 등 내용입력
- ㄴ. 추가입력 사항 선택 : 잠재영업기회, 이슈 체크 후 저장시 해당 페이지로 이동하여 추가입력사항의 세부내용 입력 가능
- ㄷ. 메일공유
 - 공유가 필요한 직원에게 이메일로 관련 내용을 공유할 수 있음.
- ㄹ. 하단 버튼
 - 목록 : 리스트로 이동
 - 저장 : 내용저장
 - 저장 및 공유 : 저장과 함께 이메일 발송



메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 영업기회

★ 주요기능

• 신규등록/ 조회

기능항목

영업기회 리스트




 > 고객영업활동 > 영업기회

부서선택 ▼

영업기회 등록

국민은행 체크카드 대행 시스템 구축 사업

(주)KB국민은행 / 이용호
예상계약일자 : 2016-11-30

일정/예산

경쟁상황

솔루션

계약조건

isp 컨설팅1208

한국산업은행 / 정승호
예상계약일자 : 2017-01-06

일정/예산

경쟁상황

솔루션

계약조건

CDN 프로젝트

(주)KB국민은행 / 최정길
예상계약일자 : 2016-12-28

일정/예산

경쟁상황

솔루션

계약조건

영업기회 등록 테스트

(주)제니퍼소프트 / 강유미

ㄱ. 영업기회 리스트 항목

- 제목, 고객사, 고객명
- 체크리스트

ㄴ. 체크리스트

- 일정/예산, 경쟁상황, 솔루션, 계약조건을 Status color로 표시

ㄷ. 영업기회등록

- 기본정보만 등록 가능
- 세부정보는 PC버전에서 등록 가능



메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 영업기회

★ 주요기능

• 신규등록/ 조회

기능항목

영업기회 상세페이지 - 기본정보




 > 고객영업활동 > 영업기회

 국민은행 체크카드 대행 시스템 구축 사업

박형규 (2016-12-14)

기본정보

매출현황

마일스톤

Sales Cycle

- 고객사 (주)KB국민은행
- 고객명 이용호
- 예상계약금액 600000000
- 예상GP금액 600000000
- 예상계약일자 2016-11-30
- Forecast여부 In
- EO 손정민
- OO 박형규
- 영업대표 박형규
- Biz Mix

ㄱ. 상세보기 탭

- 기본정보, 매출현황, 마일스톤, Sales Cycle



메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 영업기회

★ 주요기능

• 신규등록/ 조회

기능항목

영업기회 상세페이지 - 매출현황

The screenshot displays the 'THE Seller's' CRM interface. At the top, there's a navigation bar with a menu icon, the logo, and a search icon. Below it, a breadcrumb trail shows '고객영업활동 > 영업기회'. The main title is '국민은행 체크카드 대행 시스템 구축 사업'. The user '박형규 (2016-12-14)' is logged in. The 'Sales Cycle' tab is selected, showing filters for '2016년' and '4분기'. The 'Total(회사전체)' section shows 'Rev' and 'GP' both at 0. The '부서매출' section is set to 'IBM HW 사업본부' and also shows 'Rev' and 'GP' at 0. A '목록' button is at the bottom.

☰ 18 THE Seller's 🔍

🏠 > 고객영업활동 > 영업기회

< 국민은행 체크카드 대행 시스템 구축 사업

박형규 (2016-12-14)

기본정보 **매출현황** 마일스톤 Sales Cycle

2016년 ▼ 4분기 ▼

Total(회사전체)

Rev	0
GP	0

부서매출 IBM HW 사업본부 ▼

Rev	0
GP	0

목록

ㄱ. 매출현황

- 회사전체 및 부서현황
- 기간선택 : 년, 분기
- 부서선택 : 본부선택



메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 영업기회

★ 주요기능

• 신규등록/ 조회

기능항목

영업기회 상세페이지 - 마일스톤

18

> 고객영업활동 > 영업기회

< 국민은행 체크카드 대행 시스템 구축 사업

박형규 (2016-12-14)

기본정보 매출현황 **마일스톤** Sales Cycle

RFP 작성 관련 영업	
책임담당자: 박형규	
목표일: 2016-10-28 / 완료일: 2016-10-28	
제안서 작성 및 제출	
책임담당자: 박형규	
목표일: 2016-11-04 / 완료일: 2016-11-04	
우선협상자 선정	
책임담당자: 박형규	
목표일: 2016-11-09 / 완료일: 2016-11-11	
계약 조건 협의	
책임담당자: 박형규	
목표일: 2016-11-24 / 완료일:	
계약 체결	
책임담당자: 박형규	
목표일: 2016-11-30 / 완료일:	

ㄱ. 마일스톤

- 마일스톤 각 항목에 대한 세부 내용 조회
- Status Color로 현황 표시



메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 영업기회

★ 주요기능

• 신규등록/ 조회

기능항목

영업기회 상세페이지 - Sales Cycle

The screenshot shows the 'Sales Cycle' page for a project named '국민은행 체크카드 대행 시스템 구축 사업' (National Bank Check Card Agency System Construction Project). The page is titled '박형규 (2016-12-14)' and has tabs for '기본정보', '매출현황', '마일스톤', and 'Sales Cycle' (selected). The 'Sales Cycle' section shows a 'Close' status. Below this, there is an 'Action Plan' section with a dropdown menu set to '전체'. The 'Action Plan' section lists three items: '일정/예산' (Schedule/Budget), '경쟁상황' (Competitor Situation), and '제안솔루션' (Proposal Solution). Each item has a status indicator (green bar) and a brief description. The '일정/예산' item is '2016년 예산 반영된 프로젝트임' (Project with 2016 budget reflected). The '경쟁상황' item is '3계사 제안' (Proposal from 3 companies). The '제안솔루션' item is '우리은행 프로젝트 사례 활용' (Utilization of UBank project cases). The page also shows the 담당자 (Responsible Person) as 박형규 (Park Hyeon-gyu).

ㄱ. Sales Cycle

- Sales Cycle의 단계 표시
Identify/Validation, Qualification, Close

ㄴ. Action Plan

- 구분선택
일정예산, 경쟁상황, 솔루션, 계약조건
- Status color 로 현황 표시



메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 영업기회

★ 주요기능

• 신규등록/ 조회

기능항목

영업기회 신규등록

> 고객영업활동 > 영업기회

< 영업기회 신규등록

제목

온라인 결제 시스템 신규 구축

고객사

한국전자금융

고객명

이상현

예상계약금액

예상계약금액

예상GP금액

313,222,000

예상계약일자

연도-월-일

Forecast여부

☒ in ☐ out

Exec Owner

실행임원을 검색해주세요

Opportunity Owner

Owner를 검색해주세요

영업대표

영업대표를 검색해주세요

상세내용

차별화 가치

ROUTE

Sam-In -> uniPoint

파트너사

파트너사 검색

디유넷 x 유니포인트 x

파트너사 역할

첨부파일

파일 첨부는 PC에서만 가능합니다.

목록

저장

ㄱ. 기본정보만 등록 가능

ㄴ. 첨부파일은 PC에서만 등록 가능



메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 잠재영업기회

★ 주요기능

• 신규등록/ 조회

기능항목

잠재영업기회 리스트




 > 고객영업활동 > 잠재영업기회

부서선택 ▼
잠재영업기회 등록

삼성카드 우리은행 지점신축 건축자제 퀄리티 문제 해결

한예슬 차장 / 이차진 차장
 예상규모 : 200,000,000원
 영업기회 전환시점 : 2016-07-25

우리은행 온라인결제 시스템 신규 구축 기회

한예슬 차장 / 이차진 차장
 예상규모 : 200,000,000원
 영업기회 전환시점 : 2016-07-25

삼성카드 온라인결제 시스템 신규 구축 기회

한예슬 차장 / 이차진 차장
 예상규모 : 200,000,000원
 영업기회 전환시점 : 2016-07-25

삼성카드 우리은행 지점신축 건축자제 퀄리티 문제 해결

한예슬 차장 / 이차진 차장

ㄱ. 잠재영업기회 리스트 항목

- 제목, 고객사, 고객명, 예상규모
- 영업기회 전환시점

ㄴ. 잠재영업기회등록

- 기본정보만 등록 가능
- 세부정보는 PC버전에서 등록 가능



메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 잠재영업기회

★ 주요기능

• 신규등록/ 조회

기능항목

잠재영업기회 상세페이지

> 고객영업활동 > 잠재영업기회

< 온라인 결제 시스템 신규 구축

이기섭(2016-08-10)

기본정보	Action Plan
• 고객사 한국전자금융	
• 고객사 ID SMD9373724	
• 고객명 한예슬 차장	
• 영업대표 정재묵	
• 사업영역 H/W	
• 영업전환시점 2016-07-30	
• 영업기회규모 213,222,000	
• 결과 전환전	
• 연관 고객컨택 바로가기	
• 내용 <div> IBM H/W : 60,000,000 원 IBM S/W : 30,000,000 원 안랩 : 10,000,000 원 </div>	
• 메일공유 이상현, 김진욱, 이장석, 김태윤	
• 첨부파일 <div> 3s.doc 이슈관리템플릿.exel </div>	
• Action Plan <div> <div>일정확인</div> <div> RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 정확인 RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 인RFP일정확인 </div> </div>	
담당자: 이영업 완료예정일: 2016-08-10 / 실제완료일: 2016-08-10	

목록

수정

ㄱ. 기본정보, Action Plan 탭으로 구분

ㄴ. 기본정보

- 영업전환시점, 연관고객컨택 바로가기
- 메일공유

ㄷ. Action Plan

- 각 항목에 따른 세부내용 조회
- Status Color로 현황 표시



메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 잠재영업기회

★ 주요기능

• 신규등록/ 조회

기능항목

잠재영업기회 수정



THE Seller's

홈 > 고객영업활동 > 잠재영업기회

< 삼성코닝어드밴스드글라스(유)

이기섭(2016-08-10)

제목

삼성코닝어드밴스드글라스(유)

고객사

한국전자금융

고객사ID

LKD0979879

고객명

이상현

고객직급

부장

영업대표

영업대표를 검색해주세요

사업영역

=== 선택 ===

영업기회 전환시점

연도-월-일

예상규모

313,222,000

• 결과

전환하기

• 연관 고객컨택내용

바로가기

내용

메일공유

직원선택

김진옥 × 이상현 ×

목록

저장

저장 및 공유

ㄱ. 기본정보 수정 가능

ㄴ. 내용 업데이트

ㄷ. 메일공유자 추가 및 삭제

ㄹ. 저장 및 이메일 공유



메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 잠재영업기회

★ 주요기능

• 신규등록/ 조회

기능항목

잠재영업기회 신규등록

> 고객영업활동 > 잠재영업기회

< 잠재영업기회 신규등록

제목
 삼성코닝어드밴스드클래스(유)

고객사
 한국전자금융

고객사ID
 LKD0979879

고객명
 이상현

고객직급
 부장

영업대표
 영업대표를 검색해주세요

사업영역
 === 선택 ===

영업기회 전환시점
 연도-월-일

예상규모
 313,222,000

내용

메일공유
 직원선택

김진욱 ✕ 이상현 ✕

목록 저장 저장 및 공유

ㄱ. 기본정보 입력

ㄴ. 메일공유 : 직원추가 및 삭제

ㄷ. 저장 및 공유

=> 이메일로 관련내용 공유



CHAPTER

5 고객만족

1. 고객이슈
2. 고객만족도

메뉴경로

HOME / 고객만족 / 고객이슈

★ 주요기능

- 영업대표가처리해야할고객이슈확인및진행
- 신규이슈등록

기능항목

고객이슈 리스트

THE Seller's

< > 고객만족 > 고객이슈

이슈 종류 선택 ▼

이슈등록

구글코리아

구글코리아 지점신축 건축자제 퀄리티 문제 해결

한예슬 차장 / 이차진 차장

발생일자 : 2016-07-25

구글코리아

구글코리아 납품일정 지연

한예슬 차장 / 이차진 차장

발생일자 : 2016-07-25

송우시스템

한국전자금융 어댑터 에러 발생

한예슬 차장 / 이차진 차장

발생일자 : 2016-07-25

구글코리아

구글코리아 지점신축 건축자제 퀄리티 문제 해결

한예슬 차장 / 이차진 차장

발생일자 : 2016-07-25

더보기 6 of 6

ㄱ. 이슈등록

ㄴ. 이슈제목, 담당, 발생일자, 고객사 정보 노출

ㄷ. 이슈 해결 Status를 color로 표시

ㄹ. 이슈종류에 따른 sort
지원 / 서비스 / 제품



메뉴경로

HOME / 고객만족 / 고객이슈

★ 주요기능

- 영업대표가처리해야할고객이슈확인및진행
- 신규이슈등록

기능항목

고객이슈 상세페이지

> 고객만족 > 고객이슈

< 한국전자금융 어댑터 에러

이기섭(2016-08-10)

기본정보 이슈해결계획

• 고객사 한국전자금융

• 고객사 ID SM287789

• 고객명 홍길동

• 영업대표 심윤영

• 해결책임자 정재욱

• 이슈영역 서비스

• 이슈내용

이슈가 발생했습니다.이슈가 발생했습니다.이슈가 발생했습니다.이슈가 발생했습니다.이슈가 발생했습니다.이슈가 발생했습니다. 관심을 가져주세요

- 이슈발생일 2016-05-20
- 해결목표일 2016-05-20
- 이슈해결일 2016-05-20
- 이슈해결확인자 손정민
- 연관 고객컨택 [바로가기](#)
- 메일공유 이상현, 김진욱, 이장석, 김태윤
- 첨부파일

[3s.doc](#)
[이슈관리템플릿.exel](#)

목록

수정

- ㄱ. 상세보기 탭 : 기본정보, 이슈해결계획
 ㄴ. 연관 고객컨택 상세 바로가기



메뉴경로

HOME / 고객만족 / 고객이슈

★ 주요기능

- 영업대표가처리해야할고객이슈확인및진행
- 신규이슈등록

기능항목

고객이슈 등록페이지

> 고객만족 > 고객이슈

< 이슈등록

이슈제목

고객사

고객사ID
 EG09008088

고객명

영업대표

이슈해결책임자
 정재묵

이슈종류
 서비스

이슈내용

이슈발생일자
 연도-월-일

해결목표일자
 연도-월-일

이슈해결일자
 연도-월-일

메일공유
 직원선택
 김진욱 ✕ 이상현 ✕

기타
 이슈해결계획과 파일첨부는 PC에서만 가능합니다.

목록

저장

저장 및 공유

- ㄱ. 새로운 이슈가 발행했을 경우, 이슈 신규등록을 한다.
- ㄴ. 이슈제목, 담당, 발생일자, 고객사 정보 노출, 관련 직원과 메일공유 한다.
- ㄷ. 이슈종류에 구분 : 지원 / 서비스 / 제품
- ㄹ. 이슈 저장만 하거나, 저장 후 동료에게 공유하기가 가능하다.



HOME / 고객만족 / 고객만족도

- 고객만족도조사
- 고객만족도신규등록

고객 만족도 조사 리스트

ㄱ. 고객 상대로 만족도를 조사하여 정리해 놓은 화면이다.
 ㄴ. 건수 및 평균 점수를 확인 할 수 있다.
 ㄷ. 만족도 조사와 관련한 이슈도 확인할 수 있다.
 ㄹ. 고객만족/파트너만족으로 구분하여 리스트를 볼 수 있다.

5. 고객만족

메뉴경로

HOME / 고객만족 / 고객만족도

★ 주요기능

- 고객만족도조사
- 고객만족도신규등록

기능항목

고객 만족도 상세페이지

59

The Seller's

> 고객관리 > 고객만족관리

< 삼성 고객대응 설문조사

기본정보

만족도 상세보기

• 분류

파트너 만족

• 상세내용

조사 내용 요약

1. 영업 지원에 만족하시나요?

2. 엔지니어 지원결과에 만족하시나요?

• 첨부파일

만족도조사.doc

목록

59

THE Seller's

고객관리 > 고객만족관리

< 삼성 고객대응 설문조사

기본정보

만족도 상세보기

* 참여한 기업 수 : 3

삼성

만족

조사자: 심윤영
조사방법: 데일 / 조사일: 2016-08-10

매우 빠른 시간에 결과가 나왔어요. 매우 빠른 시간에 결과가 나왔어요.

LG전자

불만족

조사자: 심윤영
조사방법: 데일 / 조사일: 2016-08-10

매우 빠른 시간에 결과가 나왔어요. 매우 빠른 시간에 결과가 나왔어요.

목록

- ㄱ. 기본정보 : 분류내용, 상세내용, 첨부파일 등 정보 확인
 ㄴ. 만족도상세보기 : 참여기업수, 기업별 상세내용, 이슈내용 확인
 이슈등록이 필요한 경우 해당 링크 적용



CHAPTER

6 파트너사협업과리

1. 파트너사협업
2. 파트너사정보
3. 파트너사개인정보

메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사협업

★ 주요기능

- 파트너사Cadence등록및업데이트
- 회의록관리

기능항목

파트너사 협업_리스트

파트너사협업 등록 및 업데이트

THE Seller's

파트너사 협업관리 > 파트너협업

파트너사 선택 ▼

Cadence 등록

쓰리에이텍정보기술(주)
IBM SW
홍길동(영업대표) / 이상현(BP직원) Weekly/Face

8월1주 8월2주 8월3주 8월4주

쓰리에이텍정보기술(주)
IBM SW
홍길동(영업대표) / 이상현(BP직원) Month/Face

5월 6월 7월 8월

쓰리에이텍정보기술(주)
IBM SW
홍길동(영업대표) / 이상현(BP직원) Month/Mail

5월 6월 7월 8월

쓰리에이텍정보기술(주)
IBM SW
홍길동(영업대표) / 이상현(BP직원) Weekly/Mail

8월1주 8월2주 8월3주 8월4주

Cadence 등록



메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사협업

★ 주요기능

- 파트너사Cadence등록및업데이트
- 회의록관리

기능항목

파트너사 협업_상세페이지

파트너사협업 상세보기 : 기본정보, Cadence History

59

THE Seller's

파트너사 협업관리 > 파트너협업

쓰리에이텍 정보기술

기본정보

Cadence History

파트너사

쓰리에이텍정보기술(주)

사업부서

IBM SW

영업대표

홍길동

BP직원

이나영

Cadence 주기

Monthly

Cadence Type

Telephone

Cadence 이력

- 20160721

- 20160621

- 20160521

- 20160421

Cadence이력 리스트

59

THE Seller's

파트너사 협업관리 > 파트너협업

쓰리에이텍 정보기술

기본정보

Cadence History

실행일자

2016-07-24

2016-07-24

실행내용

[계약협의]

- 계약기간 :

- 계약범위 :

- 계약자 :

Action Plan

전체 ▼

계약조건

셀러스 영업활동 이슈 회의

담당자 : 심윤영

목표일 : 2016-08-10 / 완료일 : 2016-08-10

회의록

[20160724회의록.doc](#)

목록

수정

Cadence등록



메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사협업

★ 주요기능

- 파트너사Cadence등록및업데이트
- 회의록관리

기능항목

파트너사 협업_상세페이지

파트너사협업 상세보기 : Action Plan

> 파트너사 협업관리 > 파트너협업

< 쓰리에이텍 정보기술

• Action Plan 전체 ▼

계약조건

셀러스 영업활동 이슈 회의

담당자 : 심운영
 목표일 : 2016-08-10 / 완료일 : 2016-08-10

일정/예산

캘린더 적용 회의

담당자 : 심운영
 목표일 : 2016-08-10 / 완료일 : 2016-08-10

경쟁상황

경쟁상황 파악 필요

담당자 : 심운영
 목표일 : 2016-08-10 / 완료일 : 2016-08-10

제안솔루션

캘린더 적용 회의

담당자 : 심운영
 목표일 : 2016-08-10 / 완료일 : 2016-08-10

• 회의록

[20160724회의록.doc](#)

목록

수정

Cadence등록



메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사협업

★ 주요기능

- 파트너사Cadence등록및업데이트
- 회의록관리

기능항목

파트너사 협업_등록

파트너사협업 등록

> 파트너사 협업관리 > 파트너협업

< 쓰리에이텍 정보기술

기본정보 Cadence History

파트너사

쓰리에이텍 정보기술

사업부서

IBM/WB

영업대표

이상현

BP직원

이상현

• Cadence 주기

☐ Monthly ☒ Weekly

• Cadence Type

☐ Face ☐ Telephone ☒ email

목록

저장



메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사정보

★ 주요기능

- 파트너사정보조회
- 파트너사신규등록

기능항목

파트너사 정보 조회

원하는 파트너사를 검색하여 파트너사에 대한 세부 정보를 확인 한다.

> 파트너사협력관리 > 파트너사 정보

파트너사 검색

파트너사명 입력

파트너사 신규 등록

* 등록된 정보가 없을 경우에 신규등록 해 주세요.

> 파트너사협력관리 > 파트너사 정보

파트너사 검색

파트너사명 입력

검색결과 (총 2개)

삼성코닝어드밴스드글라스
 대표 : 임명철
 대표전화 : 02-6380-7242

삼성코닝어드밴스드글라스(유)
 대표 : 임명철
 대표전화 : 02-6380-7242

파트너사 신규 등록

* 등록된 정보가 없을 경우에 신규등록 해 주세요.

'파트너사 신규 등록' 버튼 터치시 등록 화면으로 이동.



메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사정보

★ 주요기능

- 파트너사정보조회
- 파트너사신규등록

기능항목

파트너사 정보 상세페이지

> 파트너사협력관리 > 파트너사 정보

< (주)월비솔루션

이기섭(2016-08-10)

- 파트너사 ID SM134987120953
- 파트너사 코드 SM134987120953
- CEO 이상현
- 대표전화 02-6380-7242
- 사업자등록번호 020-12-56787
- 업태 제조업 외
- 업종 OLED용
- 주소
서울시 서대문구 충정로3가
우편번호 : 32516
- 로고 이미지

목록

수정

ㄱ. 파트너사의 기본정보를 확인할 수 있다.

ㄴ. 전화 걸기 기능
대표전화의 전화아이콘을 클릭하면
모바일에서 전화 걸기 실행

ㄷ. 파트너사 로고이미지, 조직도



메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사정보



★ 주요기능


- 파트너사정보조회
- 파트너사신규등록


기능항목

파트너사 정보 신규등록

신규 등록하고자 하는 파트너사에 대한 정보를 입력한다.

 > 파트너사협업관리 > 파트너사 정보



파트너사 신규 등록

파트너사명


파트너사 ID


파트너사 코드

CEO

대표전화

사업자등록번호

 목록

 저장



메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사 개인 정보

★ 주요기능

- 파트너사개인정보조회
- 파트너사개인신규등록

기능항목

파트너사 개인 정보 조회

원하는 파트너사 개인을 검색하여 이에 대한 세부 정보를 확인 한다.

파트너사협업관리 > 파트너사 개인정보

파트너 검색

파트너명 입력

파트너 신규 등록

* 등록된 정보가 없을 경우에 신규등록 해 주세요.

파트너사협업관리 > 파트너사 개인정보

파트너 검색

파트너명 입력

검색결과 (총 2개)

차태진 차장

메리츠화재해상보험(주) / 영업1팀

02-6380-7242 | adoro@dunet.co.kr

차태진 과장

삼성건설(주) / 영업1팀

02-6380-7242 | adoro@dunet.co.kr

파트너 신규 등록

* 등록된 정보가 없을 경우에 신규등록 해 주세요.

'파트너사 개인 신규 등록' 버튼 터치시
등록 화면으로 이동.



메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사 개인 정보

★ 주요기능

- 파트너사개인정보조회
- 파트너사개인신규등록

기능항목

파트너사 개인 정보 조회

> 파트너사협력관리 > 파트너사 개인정보

< 차태진 과장

이기섭(2016-08-10)

- 휴대전화 010-1234-4568
- 전화 02-6380-7242
- 이메일 adoro@dunet.co.kr
- 협력사명 디유넷
- 협력사명 ID OHO98080
- 소속본부 솔루션사업본부
- 소속부서 개발1실
- 소속팀명 솔루션 영업팀
- 담당업무 솔루션판매 및 고객유치
- 역할구분 사업에 긍정적 역할
- 사내 친한 직원 이우연 차장
- 개인정보

축구를 좋아하고, 주말에는 조기축구참가

목록
 수정

ㄱ. 파트너사 개인정보 정보를 확인할 수 있다.

ㄴ. 전화 걸기 기능 전화아이
콘을 터치하면 모바일에서
전화 걸기 실행

ㄷ. 소속사정보, 역할, 개인정보 등 확인



메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사 개인 정보

★ 주요기능

- 파트너사개인정보조회
- 파트너사개인신규등록

기능항목

파트너사 개인 신규등록

신규 등록하고자 하는 파트너사 개인(기본정보, 소속사정보)에 대한 정보를 입력한다.

> 파트너사협력관리 > 파트너사 개인정보

<

파트너 등록

기본정보

소속사정보

파트너명

직급

휴대전화

전화

이메일

목록

저장

> 파트너사협력관리 > 파트너사 개인정보

<

파트너 등록

기본정보

소속사정보

협력사명

협력사ID

소속본부

소속부서

소속팀명

담당업무

목록

저장



CHAPTER

7 사업전략

1. 회사/부문별전략
2. 고객별전략
3. 전략 프로젝트

메뉴경로

HOME / 사업전략/ 회사/부문별전략

* 주요기능

- 전략수립의카테고리별템플릿제공
- 회사전략/부문전략/사업부전략등으로분류하여관리

기능항목

사업전략_회사/부문별전략 리스트

The screenshot shows the THE Seller's web application interface. At the top, there is a navigation bar with a menu icon, the logo 'THE Seller's', and a search icon. Below the navigation bar, a breadcrumb trail reads '홈 > 사업전략 > 회사/부문별 전략'. A dropdown menu labeled '전략 선택' is highlighted with a red box. Below this, there are three main content blocks, each representing a company or department strategy. Each block includes a title (e.g., '2016년 연구소 Business Play 좋아요 군다'), a status indicator (e.g., '본부전략', '탐전략', '부문전략'), and a 'Key Milestones' section. The 'Key Milestones' section is highlighted with a red box in the first block. The milestones are listed with colored dots: green for '셀러스 영업활동 이슈 회의 (2016-07-06)', yellow for '셀러스 영업활동 이슈 회의 (2016-07-06)', and red for '셀러스 영업활동 이슈 회의 (2016-07-06)'.

전략선택: 회사전략, 부문전략, 사업부전략

Key Milestones 진행상태 표기
- status : yellow, green, red



메뉴경로

HOME / 사업전략/ 회사/부문별전략

* 주요기능

- 전략수립의카테고리별템플릿제공
- 회사전략/부문전략/사업부전략등으로분류하여관리

기능항목

사업전략_회사/부문별전략 상세페이지

기본정보 탭, Key Milestones 탭

> 사업전략 > 회사/부문별 전략

< 2016 연구소 business plan 수립

이기섭(2016-08-10)

기본정보 key Milestones 이슈

- 카테고리 본부전략
- 검토주기 분기 1회
- 책임리더 이상현 부장
- 주요내용

이슈가 발생했습니다.
관심을 가져주세요
이슈가 발생했습니다.
관심을 가져주세요
- 첨부파일

[3s.doc](#)

전략별 템플릿 다운로드 가능

> 사업전략 > 회사/부문별 전략

< 2016 연구소 business plan 수립

이기섭(2016-08-10)

기본정보 key Milestones 이슈

- key Milestones

셀러스 영업활동 이슈 회의
 ☒

책임담당자: 심윤영
 목표일: 2016-08-10 / 완료일: 2016-08-10

캘린더 적용 회의
 ☐

책임담당자: 심윤영
 목표일: 2016-08-10 / 완료일: 2016-08-10

셀러스 영업활동 이슈 회의
 ☐

책임담당자: 심윤영
 목표일: 2016-08-10 / 완료일: 2016-08-10

책임담당자에게 바로 전화걸기 가능



메뉴경로

HOME / 사업전략/ 회사/부문별전략

★ 주요기능

- 전략수립의카테고리별템플릿제공
- 회사전략/부문전략/사업부전략등으로분류하여관리

기능항목

사업전략_회사/부문별전략 상세페이지

이슈탭 : 각 이슈내용에 대한 상세내용과 진행상태 표시 , 책임담당자에 전화걸기 기능

이슈영역 이슈항목

RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인 RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인

책임 담당자 : 이영업

목표일 : 2016-08-10 / 완료일 : 2016-08-10

일정관리 과업초과

RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인 RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인

책임 담당자 : 이영업

목표일 : 2016-08-10 / 완료일 : 2016-08-10

Status 표시 : yellow, green, red

책임담당자에게 바로 전화걸기 가능



메뉴경로

HOME / 사업전략/ 고객별전략

★ 주요기능

- 고객별전략템플릿제공
- 고객전략의마일스톤수립&Tracking기능
- 고객전략의이슈등록/해결계획/Tracking기능

기능항목

사업전략_고객별전략 리스트

THE Seller's

사업전략 > 고객별전략

고객명 또는 제목 입력

2016년 연구소 Business Play 좋아요 군다

고객별전략

Key Milestones

- 셀러스 영업활동 이슈 회의 (2016-07-06)
- 셀러스 영업활동 이슈 회의 (2016-07-06)

2016년 연구소 Business Play 좋아요 군다

고객별전략

Key Milestones

- 삼성카드 신규 브랜드 런칭관련 영업활동 이슈 회의 (2016-07-06)
- 셀러스 영업활동 이슈 회의 (2016-07-06)

2016년 연구소 Business Play 좋아요 군다

고객별전략

Key Milestones

- 셀러스 영업활동 이슈 회의 (2016-07-06)
- 셀러스 영업활동 이슈 회의 (2016-07-06)

고객별전략을 고객명과 제목으로 검색가능

Key Milestones 진행상태 표기
- status : yellow, green, red



메뉴경로

HOME / 사업전략/ 고객별전략

* 주요기능

- 고객별전략템플릿제공
- 고객전략의마일스톤수립&Tracking기능
- 고객전략의이슈등록/해결계획/Tracking기능

기능항목

사업전략_고객별전략 상세페이지

기본정보 탭, Key Milestones 탭

THE Seller's

홈 > 사업전략 > 고객별전략

< 2016 연구소 business plan수립

이기섭(2016-08-10)

기본정보 key Milestones 이슈

- 카테고리 고객전략
- 검토주기 분기 1회
- 영업대표 서현석
- 주요내용

이슈가 발생했습니다.
관심을 가져주세요
이슈가 발생했습니다.
관심을 가져주세요
- 첨부파일

[3s.doc](#)
[이슈관리템플릿.exel](#)

전략별 템플릿 다운로드 가능

THE Seller's

홈 > 사업전략 > 고객별전략

< 2016 연구소 business plan수립

이기섭(2016-08-10)

기본정보 key Milestones 이슈

- key Milestones
 - 셀러스 영업활동 이슈 회의 ●
책임담당자: 심윤영
목표일: 2016-08-10 / 완료일: 2016-08-10
 - 캘린더 적용 회의 ●
책임담당자: 심윤영
목표일: 2016-08-10 / 완료일: 2016-08-10
 - 셀러스 영업활동 이슈 회의 ●
책임담당자: 심윤영
목표일: 2016-08-10 / 완료일: 2016-08-10

Status 표시 : yellow, green, red



메뉴경로

HOME / 사업전략/ 고객별전략

★ 주요기능

- 고객별전략템플릿제공
- 고객전략의마일스톤수립&Tracking기능
- 고객전략의이슈등록/해결계획/Tracking기능

기능항목

사업전략_고객별전략 상세페이지

기본정보 탭, Key Milestones 탭

> 사업전략 > 고객별전략

2016 연구소 business plan

이기섭(2016-08-10)

기본정보 key Milestones **이슈**

• 이슈

이슈영역 이슈항목

RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인 RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인

책임 담당자 : 이영업
 목표일 : 2016-08-10 / 완료일 : 2016-08-10

일정관리 과업초과

RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인 RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인

책임 담당자 : 이영업
 목표일 : 2016-08-10 / 완료일 : 2016-08-10

Status 표시 : yellow, green, red



메뉴경로

HOME / 사업전략/ 전략 프로젝트

* 주요기능

- 선투자프로젝트와신규솔루션으로구분관리
- 전략프로젝트의 투자비용/매출계획 Tracking
- 마일스톤Tracking /이슈등록/해결계획/Tracking기능(주기적Review지원)

기능항목

사업전략_전략프로젝트 리스트

THE Seller's

사업전략 > 전략프로젝트

전략 선택 ▼

프로젝트 계획 데이터 선투자프로젝트

책임임원 : 홍길동

Key Milestones

- 셀러스 영업활동 이슈 회의 (2016-07-06)
- 셀러스 영업활동 이슈 회의 (2016-07-06)

프로젝트 계획 데이터 선투자프로젝트

책임임원 : 홍길동

Key Milestones

- 셀러스 영업활동 이슈 회의 (2016-07-06)
- 셀러스 영업활동 이슈 회의 (2016-07-06)

2016년 연구소 Business Play 좋아요 선투자프로젝트

책임임원 : 홍길동

Key Milestones

- 셀러스 영업활동 이슈 회의 (2016-07-06)
- 셀러스 영업활동 이슈 회의 (2016-07-06)

전략선택 : 선투자프로젝트, 신규솔루션

Key Milestones 진행상태 표기
- status : yellow, green, red



메뉴경로

HOME / 사업전략 / 전략 프로젝트

* 주요기능

- 선투자프로젝트와 신규솔루션으로 구분관리
- 전략프로젝트의 투자비용/매출계획 Tracking
- 마일스톤 Tracking / 이슈등록/해결계획/Tracking 기능(주기적 Review 지원)

기능항목

사업전략_전략프로젝트 상세페이지

> 사업전략 > 전략프로젝트

2016 연구소 business plan

이기섭(2016-08-10)

기본정보

매출현황

마일스톤

이슈

- 카테고리 선투자프로젝트
- 사업부서 기술연구소
- 고객사 아젠아이티(주)
- 고객사ID QWE090843
- 책임리더 이상현
- 영업대표 서현석
- 기간 2016-08-01 ~ 2016-08-30
- 프로젝트 개요

이슈가 발생했습니다.
관심을 가져주세요
이슈가 발생했습니다.
관심을 가져주세요
- 첨부파일

[3s.doc](#)
[이슈관리템플릿.exel](#)

> 사업전략 > 전략프로젝트

2016 연구소 business plan

이기섭(2016-08-10)

기본정보

매출현황

마일스톤

이슈

계약금액 및 예상매출

월

2016년 1월

Plan	1,500,000
Actual	2,500,000
전체계약금액	23,000,000

투자비용 산정

월

2016년 1월

Plan	1,500,000
Actual	2,500,000
전체계약금액	23,000,000

계약금액 및 예상매출과 투자비용을
기간(월, 분기) 단위로 조회

전략별 템플릿 다운로드 가능



메뉴경로

HOME / 사업전략 / 전략 프로젝트

* 주요기능

- 선투자프로젝트와신규솔루션으로구분관리
- 전략프로젝트의 투자비용/매출계획 Tracking
- 마일스톤Tracking /이슈등록/해결계획/Tracking기능(주기적Review지원)

기능항목

사업전략_전략프로젝트 상세페이지

> 사업전략 > 전략프로젝트

2016 연구소 business plan

이기섭(2016-08-10)

기본정보 매출현황 **마일스톤** 이슈

• 마일스톤

셀러스 영업활동 이슈 회의

책임담당자: 심윤영
목표일: 2016-08-10 / 완료일: 2016-08-10

캘린더 적용 회의

책임담당자: 심윤영
목표일: 2016-08-10 / 완료일: 2016-08-10

셀러스 영업활동 이슈 회의

책임담당자: 심윤영
목표일: 2016-08-10 / 완료일: 2016-08-10

셀러스 영업활동 이슈 회의

책임담당자: 심윤영
목표일: 2016-08-10 / 완료일: 2016-08-10

Status 표시 : yellow, green, red

> 사업전략 > 전략프로젝트

2016 연구소 business plan

이기섭(2016-08-10)

기본정보 매출현황 마일스톤 **이슈**

• 이슈

이슈영역

이슈항목

RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인 RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인

책임 담당자: 이영업
목표일: 2016-08-10 / 완료일: 2016-08-10

일정관리

과업초과

RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인 RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인

책임 담당자: 이영업
목표일: 2016-08-10 / 완료일: 2016-08-10

솔루션

도입가격

RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인 RFP일정확인 RFP일정확인RFP일정확인 RFP일정확인

이슈관련 상세내용 조회

- 이슈 분류 : 예) 솔루션, 도입가격 등
- 책임담당자에게 바로 전화연결 가능



CHAPTER

8 일정관리

메뉴경로

HOME / 일정관리

* 주요기능

- 일정을추가,수정,삭제하여나의일정을관리한다.
- 나의일정캘린더를 동료직원에게공유할수있다.

기능항목

일정관리 랜딩 화면 : Today 일정 확인

캘린더

< 2016년 8월 23일 >

09:00~10:00
2016년 신사업계획 보고 준비 미팅

10:00~11:30
IBM 대표님 미팅준비

15:00~18:00
사업계획 수정안 관련 내부 회의

10:00~11:30
IBM 대표님 미팅

15:00~18:00
영업관련 교육참가

10:00~11:30
IBM 대표님과 점심식사 KTX이동

15:00~18:00
오후 반차 휴가

10:00~11:30
개인일정

15:00~18:00

일 월 일정목록 오늘

→ 1. 일정추가

→ 2. 하단 기능바
- 일, 월, 일정목록, 오늘



메뉴경로

HOME / 일정관리

★ 주요기능

- 일정을추가,수정,삭제하여나의일정을관리한다.
- 나의일정캘린더를 동료직원에게공유할수있다.

기능항목

월간 일정 : 월간 일정 서머리, 일정 추가

캘린더

< 2016년 8월 23일 > +

일	월	화	수	목	금	토
31 BM대표	1 유니포인 유니포인	2 BM대표	3 BM대표 유니포인 저녁약속 BM대표 +3	4 동아일보 동아일보	5 대표님	6 BM대표
7	8 유니포인 저녁약속 BM대표 BM대표 +1	9 유니포인 저녁약속	10 유니포인 저녁약속 BM대표	11 BM대표	12 BM대표 IBM영업 IBM영업 IBM영업 IBM영업	13 BM대표
14	15 광복절 IBM영업 BM대표 BM대표 +1	16 BM대표 IBM영업 BM대표 BM대표 +1	17 BM대표 IBM영업	18 BM대표	19 BM대표	20 BM대표
21	22 BM대표	23 BM대표	24 일정1 일정2 일정2	25 BM대표	26 BM대표 일정2 일정2 BM대표 +1	27
28	29 광주상사	30 BM대표 광주상사 BM대표 BM대표	31 BM대표	1 BM대표	2 BM대표	3 BM대표

일 월 일정목록 오늘

1. 날짜영역 선택
 ㄱ. 오늘의 일정 리스트 팝업
 => 다음 페이지 확인
 ㄴ. 해당 일정 상세보기



메뉴경로

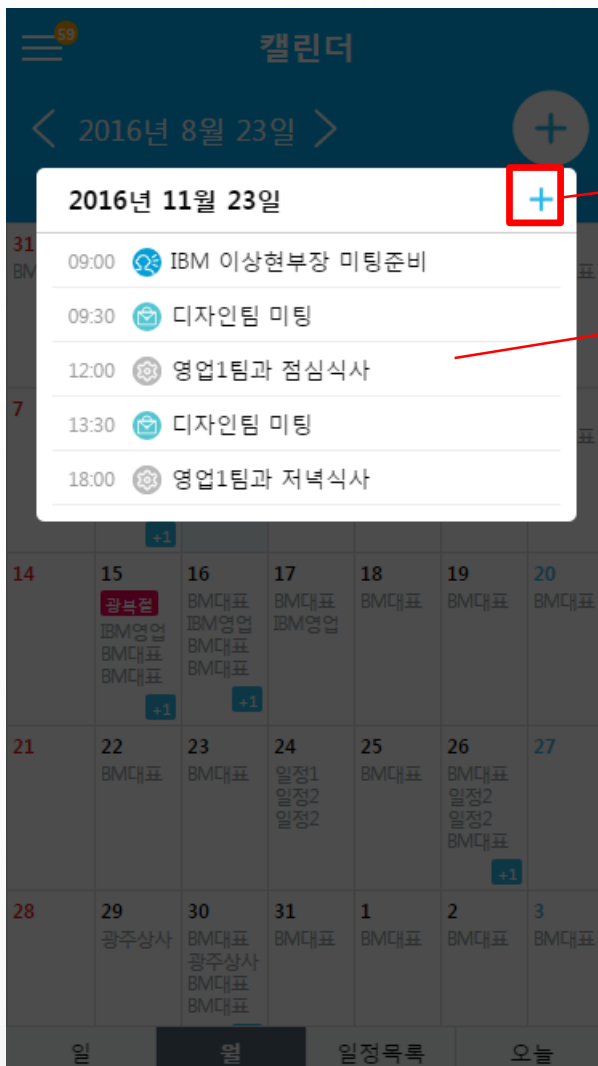
HOME / 일정관리

★ 주요기능

- 일정을추가,수정,삭제하여나의일정을관리한다.
- 나의일정캘린더를 동료직원에게공유할수있다.

기능항목

월별 일정화면 : 날짜 선택시 하루 동안의 일정 목록 확인



1. 일정추가
=> 다음 페이지 확인

2. 해당 날짜의 일정 확인



THE Seller'S 사용자 매뉴얼

HOME / 일정관리

- 일정을추가,수정,삭제하여나의일정을관리한다.
- 나의일정캘린더를동료직원에게공유할수있다.

일정 추가, 수정, 삭제 : 1/2

1. 일정구분
- 고객대면, 대면준비, 내부회의, 교육, 이동시간, 휴가, 기타

- 2. 시간설정
 - 시작날짜 및 시간, 종료날짜 및 시간

메뉴경로

HOME / 일정관리

★ 주요기능

- 일정을추가,수정,삭제하여나의일정을관리한다.
- 나의일정캘린더를 동료직원에게공유할수있다.

기능항목

일정 추가, 수정, 삭제 : 2/2

이전 페이지에 이어서 ➔

옵션선택

☐ 종일 ☐ 반복

1. 일정주기 선택
- 종일, 반복

초대옵션

☐ 초대

2. 초대옵션
- 초대할 동료 직원을 검색
- **다음페이지 상세**

공개옵션

☒ 비공개 ☐ 공개

3. 공개옵션
- 일정 공개 여부를 선택한다.
- 비공개로 선택하고 내 캘린더를 직원동료에게 공유하면, 직원 동료한테는 비공개 일정으로 보여진다.

일정알림

안함

4. 일정알림
- 시작날짜 및 시간, 종료날짜 및 시간

삭제

저장

저장하고 메일보내기

5. 기능버튼
- 삭제
- 저장
- 저장하고 메일보내기



메뉴경로

HOME / 일정관리

★ 주요기능

- 일정을추가,수정,삭제하여나의일정을관리한다.
- 나의일정캘린더를 동료직원에게공유할수있다.

기능항목

나의 일정 캘린더를 동료 직원에게 공유할 수 있다.

초대옵션

☐ 초대

직원검색

이명진 × 최불암 ×

참석자 리스트

이름	발신상태	수락여부	삭제
이상현	미발신	수락	×
홍길동	미발신	수락	×
홍길동	미발신	수락	×
홍길동	미발신	수락	×

공개옵션

☒ 비공개 ☐ 공개

일정알림

안함 ▼

삭제

저장

저장하고 메일보내기

- 직원검색 버튼을 누르고 동료 직원 이름을 검색하고 저장한다.



메뉴경로

HOME / 일정관리

★ 주요기능

- 일정을추가,수정,삭제하여나의일정을관리한다.
- 나의일정캘린더를 동료직원에게공유할수있다.

기능항목

일정 목록 화면

캘린더

2016년 11월 14일

09:00 회사 출근

09:30 디자인팀 미팅

12:00 영업1팀과 점심식사점심식사점심식사점심식사

2016년 11월 15일

등록된 일정이 없습니다.

2016년 11월 16일

09:00 회사 출근

09:30 디자인팀 미팅

12:00 영업1팀과 점심식사

2016년 11월 17일

09:00 회사 출근

09:30 디자인팀 미팅

12:00 영업1팀과 점심식사

일

월

일정목록

오늘

1. 일정목록

- 오늘 날짜에 해당하는 일정이 초기 화면에 디스플레이 됨.



CHAPTER

9 마이페이지

메뉴경로

HOME / 마이페이지

★ 주요기능

- 올해기준으로 영업실적데이터확인기능
- 로그인한아이디권한별본부,팀,개인영업실적화면
- 일정,진행중인 영업기회,해결되지않은고객이슈리스트

기능항목

CEO 권한 마이페이지 화면

회사전체
Target : 83,464(REV), 17,835(GP) / 단위:백만원

REV	71,239 (85%)
GP	15,736 (88%)

1분기 2분기 3분기 4분기

Target : 83,464(REV), 17,835(GP) / 단위:백만원

REV	71,239 (85%)
GP	15,736 (88%)

2016년 11월 24일

10:00~11:30
IBM 대표님 미팅준비

15:00~18:00
사업계획 수정안 관련 내부 회의

15:00~18:00
영업관련 교육참가

영업기회 / 잠재기회(총 10건)

고객이슈 삼성 고객대응 설문조사
영업대표 : 김철중 / 고객 : 임용수 / 2016-11-14

영업기회 제니퍼소프트 하드웨어 구매
영업대표 : 김철중 / 고객 : 임용수 / 2016-11-14

잠재영업기회 제니퍼소프트 하드웨어 구매
영업대표 : 김철중 / 고객 : 임용수 / 2016-11-14

고객이슈 (총 5건)

고객이슈 제니퍼소프트 하드웨어 구매
영업대표 : 김철중 / 고객 : 임용수 / 2016-11-14

고객이슈 제니퍼소프트 하드웨어 구매
영업대표 : 김철중 / 고객 : 임용수 / 2016-11-14

고객이슈 제니퍼소프트 하드웨어 구매
영업대표 : 김철중 / 고객 : 임용수 / 2016-11-14

회사전체 올해 Target, Rev, Gp 확인
분기별 누적 Target, Rev, GP 확인

일별로 선택하여 자신의 일정 확인

진행중인 영업기회 리스트
해결되지 않은 고객 이슈 리스트

메뉴경로

HOME / 마이페이지

★ 주요기능

- 올해기준으로 영업실적데이터확인기능
- 로그인한아이디권한별본부,팀,개인영업실적화면
- 일정,진행중인 영업기회,해결되지않은고객이슈리스트

기능항목

본부장 권한 마이페이지 화면

회사전체
Target : 20,000(REV), 12,000(GP) / 단위:백만원

REV	90,055(120%)
GP	61,028(80%)

솔루션사업본부
1분기 2분기 3분기 4분기 2016년

Target : 20,000(REV), 12,000(GP)

REV	972,055(120%)
GP	235,028(80%)

2016년 11월 24일

- 10:00~11:30 IBM 대표님 미팅준비
- 15:00~18:00 사업계획 수정안 관련 내부 회의
- 10:00~11:30 IBM 대표님 미팅
- 15:00~18:00 영업관련 교육참가

영업기회 / 잠재기회(총 10건)

- 고객이슈** 삼성 고객대응 설문조사
영업대표: 김철중 / 고객: 임용수 / 2016-11-14
- 영업기회** 제니퍼소프트 하드웨어 구매
영업대표: 김철중 / 고객: 임용수 / 2016-11-14
- 영업기회** 제니퍼소프트 하드웨어 구매
영업대표: 김철중 / 고객: 임용수 / 2016-11-14
- 잠재영업기회** 제니퍼소프트 하드웨어 구매
영업대표: 김철중 / 고객: 임용수 / 2016-11-14

고객이슈 (총 5건)

- 고객이슈** 제니퍼소프트 하드웨어 구매
영업대표: 김철중 / 고객: 임용수 / 2016-11-14
- 고객이슈** 제니퍼소프트 하드웨어 구매
영업대표: 김철중 / 고객: 임용수 / 2016-11-14
- 고객이슈** 제니퍼소프트 하드웨어 구매
영업대표: 김철중 / 고객: 임용수 / 2016-11-14

회사전체 올해 Target, Rev, Gp 확인 본
부의 분기별 누적 Target, Rev, GP 확인

일별로 선택하여 자신의 일정 확인

진행중인 영업기회 리스트
해결되지 않은 고객 이슈 리스트

메뉴경로

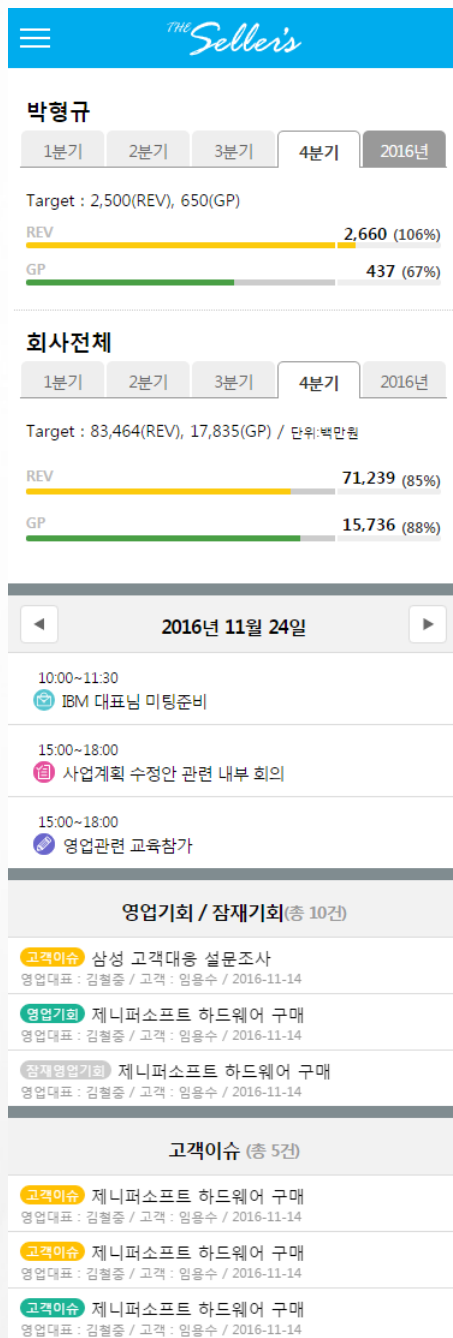
HOME / 마이페이지

★ 주요기능

- 올해기준으로 영업실적데이터확인기능
- 로그인한아이디권한별본부,팀,개인영업실적화면
- 일정,진행중인 영업기회,해결되지않은고객이슈리스트

기능항목

영업대표 권한 마이페이지 화면



영업대표 본인의 분기별 누적 Target, Rev, GP 확인
회사전체 올해 Target, Rev, Gp 확인

일별로 선택하여 자신의 일정 확인

진행중인 영업기회 리스트
해결되지 않은 고객 이슈 리스트



CHAPTER

감사합니다.

