

THE Seller's

THE Seller's 사용자 매뉴얼

2018. 11

주식회사 유니포인트

한국영업혁신그룹

디유넷(주)



uniPoint

THE
Selleris

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



1. 셀러스 개요

- 1.1 메뉴 개요
- 1.2 메뉴 구조도
- 1.3 사용자 및 기능

2. Quick Start

3. 메인화면

- 3.1 메뉴 개요
- 3.2 메인 화면

4. 고객사 및 고객개인정보

- 4.1 메뉴 개요
- 4.2 고객사정보
- 4.3 고객개인정보

5. 고객 영업활동

- 5.1 메뉴 개요
- 5.2 고객컨택내용
- 5.3 영업기회
- 5.4 잠재영업기회

6. 고객만족

- 6.1 메뉴 개요
- 6.2 고객이슈
- 6.3 고객만족도
- 6.4 서비스프로젝트

7. 파트너사업관리

- 7.1 메뉴 개요
- 7.2 파트너사업관리(발굴,교육,협업)
- 7.3 파트너사 정보
- 7.4 파트너사 개인정보

8. 성과관리

- 8.1 메뉴 개요
- 8.2 성과관리
- 8.3 생산성
- 8.4 제안서 정보

8.5 보고서

9. 사업전략

- 9.1 메뉴 개요
- 9.2 회사/부문별 전략
- 9.3 고객별 전략
- 9.4 전략프로젝트

10. 일정관리

- 10.1 메뉴 개요
- 10.2 일정관리

11. 설정

- 11.1 메뉴 개요
- 11.2 메뉴 설정

CHAPTER

1

셀러스 개요

1.1 개요

1.2 메뉴 구조도

1.3 사용자 및 기능

✓ 1-1.

영업 실행 플랫폼

대부분의 기업들은, 영업 관리, 세일즈 자동화란 이름으로 소프트웨어를 사용하고 있습니다. 회사의 규모에 따라, 업(業)의 성격에 따라 차이는 있겠지만, 대부분의 B2B 기업들에게 효과적인 영업관리는 여전히 미완의 숙제입니다. 100년 이상의 역사를 가지고 수십 만 명의 직원을 둔 B2B의 대표 기업부터, 10명 미만의 영업직원을 둔 회사에 이르기까지 나름의 관리 틀을 사용하고 있습니다.

하지만, 효용성에 대한 부정적 의식이 지배적이고, GIGO가 반복되고, 불필요한 데이터 입력에 모두가 어려이고 있는 것이 실상입니다. 영업 직원은 시스템을 활용하기 보단, 회사와 조직에서 요구하는 기본적인 데이터와 정보를 마지못해 입력하는 정도입니다. 이렇게 쌓인 데이터와 정보는 시간이 지날수록 ‘쓰레기’가 되고, 그런 정보와 데이터를 중심으로 관리되는 영업은 ‘악순환’을 반복합니다.

왜 그럴까요? 기존의 세일즈 관련 틀의 출발점에 원초적 문제가 있습니다. ‘영업 실적을 어떻게 관리할 것인가?’ ‘어떻게 쉽게 결과를 예측할 수 있을까?’ ‘어떻게 쉽게 상황을 들여다 보고, 미래의 문제를 알 수 있을까?’ 당연히 필요한 기능이고 필요한 정보는 관리자와 경영층에게 적시에 제공되어야 합니다. 하지만 문제는 그 시작점에 있습니다. 영업직원이 시스템을 귀찮게 생각하고 관리와 감시의 도구로 생각하는 시스템은 제대로 운영될 수 없습니다. 시스템의 시작점이자 핵심인 영업직원들이 시스템을 불필요하게 생각하고 귀찮게 생각한다면 정보 입력 시기를 놓치고, 정보의 질은 떨어지며, 데이터의 정합성은 보장되지 않습니다. 시간이 흐르면 이런 영업 시스템은 영업직원이 활용하는 시스템이 아닌 경영층과 관리자의 시스템이 되어 모두에게 고통을 주게 됩니다. 효율성을 개선하고, 생산성을 높이며, 성과를 극대화시키는 도구가 되어야 할 시스템은 비효율의 근원이 됩니다. 이것이 현실입니다.

셀러들이 자발적으로 쓰는 시스템이 되어야 합니다. 그러기 위해선 셀러에게 도움이 되는 시스템이 되어야 합니다. 셀러들에게 불필요한 업무를 요구하는 시스템이 되어선 안됩니다. 셀러에게 셀러로서의 기본적인 책무를 교육하고 필요할 정보입력은 그 필요성을 교육되고, 궁극적으로 그것이 셀러에게 도움이 된다는 것의 확신을 심어주면 셀러는 자발적으로 필요한 데이터와 정보를 입력하고 자발적으로 이 시스템의 주인이 됩니다. 셀러를 중심으로 설계하고, 결과 추출의 관점에서 시작하는 것이 아니라 영업 활동의 플랫폼을 지향하면 가능합니다. 저희는 이런 플랫폼을 구현하였습니다.

15년 이상 영업의 모든 부문을 직접 운영하면서, 시스템과 영업직원 사이의 불신과 Cynicism을 목도 해 왔습니다. 그 원인을 알고, 해결 방안을 알고 있습니다. 그 해결의 플랫폼이 THE Seller's입니다. 이 플랫폼을 기반으로 회사의 상황에 맞게 함께 보완하고 정착시킬 수 있습니다.

- ✓ 고객 정보 지원
- ✓ 고객 만족 및 이슈 관리
- ✓ 영업 기회 관리
- ✓ 시장 접근 경로, 협력 관리
- ✓ 성과 관리
- ✓ 중, 장기 전략 기획 및 관리
- ✓ 일정 관리 시스템
- ✓ 다양한 실전 템플릿

실행과 연계되는 교육 프로그램, 실행이 성과로 연결될 수 있도록 지원하는 컨설팅, 그리고 이것을 프로세스로 녹여내고 조직에 내재화하기 위한 셀러를 위한 플랫폼, 이것이 KSI Group의 새로운 소프트웨어입니다. 이것은 KSI Group이 지향하는 Plan-Do-See의 마지막 방점이자 핵심입니다.



1-2. 메뉴 구조도

고객사 및 고객개인정보

-> 고객정보의 입력, 공유 그리고 축적된 정보를 통한 통찰력의 제고로 연결되도록 구현하였다.

고객사 정보

고객개인 정보

고객영업활동

-> 영업기회 초기에 코칭을 통하여 문제와 그 원인을 파악하고, 필요한 실행 계획을 수립하는 프로세스

고객컨택내용

영업기회

잠재영업기회

고객만족

-> 고객만족을 관리하는 프로세스를 제공한다.

고객이슈

고객 만족도

서비스 프로젝트

파트너사협업관리

-> 파트너사의 역량 분석, Recruitment, 기분 및 절차, 실행 평가의 프로세스를 적용하였다.

파트너 협업

파트너사 정보

파트너사 개인정보

성과관리

-> 영업직원 및 조직의 Workload 정보를 Real-Time으로 제공함으로써, 회사의 불필요한 Loss를 막도록 한다.

성과관리

생산성

제안서정보

보고서

사업전략

-> 리더들의 중장기 전략을 달성을 할 수 있도록 도와주는 프로세스를 제공한다.

회사/부문별전략

고객별전략

전략프로젝트

일정관리

-> 영업 직원이 스스로 효율적인 시간 활용을 위한 개선 영역을 찾아내어 개선하도록 설계하였다.



✓ 1-3.

사용자 및 기능

직급	고객사 및 고객개인정보	고객영업 활동	고객 만족	파트너사 협업관리	성과관리	사업전략	일정관리	비고
CEO	O	O	O	O	O	O	O	전체 직원에 대한 데이터 조회 가능
본부장	O	O	O	O	O	O	O	해당 본부에 대한 데이터 조회 가능
영업대표	O	O	O	O	O	O	O	해당 팀의 데이터 조회 가능 ("보고서" 메뉴 접근 X) ("회사/부문별전략" 메뉴 접근 X)

- 셀러스는 직급에 따라 접근할 수 있는 페이지와 화면이 다르다.
- 셀러스는 소속 본부, 팀에 따라 다른 정보를 보여준다.
- 관리자 페이지에서 권한을 변경 할 수 있다.



CHAPTER

2

Quick Start

✓ 2-1.

로그인

THE Seller's

셀러들을 위한 소프트웨어입니다.

아이디
비밀번호

로그인

아이디 저장

Seller's © 2016

* THE Seller's 로그인 화면
* ID/PASSWORD 입력

* 체크시 아이디 저장



✓ 2-2.

영업대표님, Seller's를 이렇게 사용해 보세요.



출근하면서 Mobile로
미리 알림 목록을 확인한다.



회사에 도착하여
PC로 Seller's에 접속한다.



미리 알림에 있는 목록을 하나하
나씩 클릭하여 확인한다.



일정 초대 알림이 있을 경우 사
내 메일에 접속하여 어떤 일정인
지 확인한다.



사내 메일에서 초대된 일정에 대
해 수락 또는 거절을 선택한다.



그리고 나서 오늘 나 (영업대표)
의 일정이 어떠한 것들이 있는지
확인하고 인지한다.

고객이슈 목록을 확인하고
어떠한 이슈인지 파악한다.



고객이슈를 관련자 및 팀장에게
공유한다.



관련자 및 팀장을 메일로 고객이
슈가 무엇인지 받아 볼 수 있다.

2. Quick Start

✓ 2-3-1.

첫 페이지 (영업대표)

* 로그인 후 첫 메인 페이지

알림이 있는지 확인할 수 있다.

The screenshot shows the main dashboard of the 'Seller's' application. On the left is a sidebar with navigation links: 고객사 및 고객개인정보, 고객경매활동, 고객만족, 파트너사원별관리, 성과관리, 사업전략, 일정관리, 관리자페이지, and seller's Plaza Site. The main content area has several sections: '나의 일정' (My Schedule) with a reminder for 'IBM 미팅' on 2018-11-06; '영업기회' (Sales Opportunity) listing items like 'KCS K250 외 공급' and '미래에셋대우_MG 의 Renewal 계약의 건'; '영업내역' (Sales History) with entries for 'KB국민카드 클렌더 고도화 IBM SW 도입' and 'KB국민카드 카오挺好 대행시스템'; '고객이슈' (Customer Issues) with a reminder for '프로젝트 기간 차연 이슈'; 'DUE-DATE TRACKING' with a red box highlighting a '영업기회 MILESTONE' for '한미약품 마이셀러스제약주식회사 구축' due on 2018-10-30; and '영업기회' (Sales Opportunity) on the right side. A red box highlights the 'Seller's' logo in the top right corner of the sidebar.

- 셀러들의 하루는 이 화면에서부터 시작한다.
- 먼저 로그인한 후, 알림이 있는지 확인한다.

new 고객만족 양미경님이 'NCR발생_GS건설' 유하였습니다. [바로가기]

©2017-02-22 11:45:50

new 캘린더 일정 초대 양미경님이 캘린더 일정에 초대하였습니다. 메일에서 확인하시기 바랍니다.

©2017-02-22 11:44:23

new 2017-02-22 12:00 에 일정 '고객미팅 _GS건설'가 있습니다. [바로가기]

©2017-02-22 11:43:40

- 우측 상단에 종소리 아이콘을 클릭한다.
- 새로운 알림이 3개가 있는 것을 확인.



✓ 2-3-2.

미리알림 체크 (1/3)

new 고객이슈 홍길동님이 '데이터베이스 기술지원 이슈' 공유하였습니다. [바로가기](#)
② 2017-01-05 10:22:46

new 2017-01-05 09:00 일정 '셀러스 팀 정기 회의'가 있습니다. [바로가기](#)
② 2017-01-04 11:33:58

new 캘린더 일정 초대 손정민님이 캘린더 일정에 초대하였습니다. 메일에서 확인하시기 바랍니다.
② 2017-01-04 11:11:43

* 클릭하면 해당 이슈 상세 페이지로 이동한다.

데이터베이스 기술지원 이슈

(0) | 박승현 | 2018/09/13

✓ 이슈 제목	데이터베이스 기술지원 이슈																																						
✓ 고객명	김성배 [(주)THE Seller's] 고객명을 검색해 주세요.																																						
✓ 영업대표	홍길동	✓ 이슈해결책임자	윤성준																																				
✓ 이슈영역	지원																																						
이슈내용	DB2 담당 엔지니어 기술지원이 미흡하며 적시 문제 해결이 안됨																																						
이슈발생일	2016-11-07	해결목표일	2017-02-22																																				
이슈해결일		이슈해결확인자	이슈해결확인자를 검색해 주세요.																																				
연관 고객컨택내용	-																																						
이슈해결계획	<table border="1"> <thead> <tr> <th>해결계획</th> <th>책임자</th> <th>등록일</th> <th>해결목표일</th> <th>실제완료일</th> <th>Status</th> <th>삭제</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>- DB2 기술지원 계획서를 김진욱 부장이 고객에게</td> <td>박철규</td> <td>2016-11-23</td> <td>2017-01-11</td> <td></td> <td>Yellow</td> <td></td> </tr> <tr> <td>- DB2 모니터링</td> <td>모세월</td> <td>2016-11-16</td> <td>2016-11-23</td> <td>2016-11-22</td> <td>Green</td> <td></td> </tr> <tr> <td>- 집중일 종일 대기 지원</td> <td>모세월</td> <td>2016-11-10</td> <td>2016-11-14</td> <td>2016-11-14</td> <td>Green</td> <td></td> </tr> <tr> <td>- 집중일 종일 대기자의 등급 상황문제는 고객에게</td> <td>윤성준</td> <td>2016-11-10</td> <td>2016-11-20</td> <td>2016-11-20</td> <td>Green</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				해결계획	책임자	등록일	해결목표일	실제완료일	Status	삭제	- DB2 기술지원 계획서를 김진욱 부장이 고객에게	박철규	2016-11-23	2017-01-11		Yellow		- DB2 모니터링	모세월	2016-11-16	2016-11-23	2016-11-22	Green		- 집중일 종일 대기 지원	모세월	2016-11-10	2016-11-14	2016-11-14	Green		- 집중일 종일 대기자의 등급 상황문제는 고객에게	윤성준	2016-11-10	2016-11-20	2016-11-20	Green	
해결계획	책임자	등록일	해결목표일	실제완료일	Status	삭제																																	
- DB2 기술지원 계획서를 김진욱 부장이 고객에게	박철규	2016-11-23	2017-01-11		Yellow																																		
- DB2 모니터링	모세월	2016-11-16	2016-11-23	2016-11-22	Green																																		
- 집중일 종일 대기 지원	모세월	2016-11-10	2016-11-14	2016-11-14	Green																																		
- 집중일 종일 대기자의 등급 상황문제는 고객에게	윤성준	2016-11-10	2016-11-20	2016-11-20	Green																																		
+ 이슈해결계획 추가																																							



✓ 2-3-2.

미리알림 체크 (2/3)

new 고객만족 양미경님이 'NCR발생_GS건설' 유하였습니다. [바로가기](#)
② 2017-02-22 11:45:50

new 캘린더 일정 초대 양미경님이 캘린더 일정에 초대하였습니다. 메일에서 확인하시기 바랍니다.
② 2017-02-22 11:44:23

new 2017-02-22 12:00 에 일정 '고객미팅_GS건설'가 있습니다. [바로가기](#)
② 2017-02-22 11:43:40

* 클릭하면 해당 일정 상세 페이지로 이동한다.

고객미팅_GS건설

제목	고객미팅_GS건설		
일정 구분	대면준비	장소	태원
상세 내용	리뷰		
일정 시작	2017-02-22	오후 12:00	
일정 종료	2017-02-22	오후 01:00	
시간 옵션	<input type="checkbox"/> 종일	<input checked="" type="checkbox"/> 반복	
초대 옵션	<input type="checkbox"/> 초대		
공개 상태	<input checked="" type="radio"/> 공개	<input type="radio"/> 비공개	
일정 알림	<input type="radio"/> 안함	<input checked="" type="radio"/> 한시간 전	<input type="radio"/> 하루 전
	<input type="button" value="삭제하기"/>	<input type="button" value="저장하기"/>	
	<input type="button" value="Close"/>		



✓ 2-3-2.

미리알림 체크 (3/3)

new 고객만족 양미경님이 'NCR발생_GS건설' 유하였습니다. [바로가기]
©2017-02-22 11:45:50

new 캘린더 일정 초대 양미경님이 캘린더 일정에 초대하였습니다. 메일에서 확인하시기 바랍니다.
©2017-02-22 11:44:23

new 2017-02-22 12:00 에 일정 '고객미팅 _GS건설'가 있습니다. [바로가기]
©2017-02-22 11:43:40

* 일정 초대 알림의 경우에는 사내
메일에서 확인할 수 있다.

[캘린더 일정 초대 메일]

the Seller's 2017-02-22

셀러스에서 메일을 보냈습니다.

일정 제목 : 셀러스 리뷰

일정 구분 : 내부회의

초대 일정 : 2017-02-23(목) 09:00 ~ 10:00

장 소 : 태원

일정 내용 : 리뷰회의

참석자 명단 : 방대석

수락 거절

- 수락을 누르면 수락한 사용자의 캘린더 일정에 추가된다.
- 거절을 누르면 수락한 사용자의 캘린더 일정에 추가 되지 않는다.



✓ 2-3-3.

동료의 일정을 나의 캘린더에 추가

2017-01-16 (화) 오후 2:54
 손정민 <sjm@unipoint.co.kr>
 [손정민님의 일정 조대_] 유니포인트 kick off
 받는 사람: 강성훈
 ① 이 메시지가 표시되는 방식에 문제가 있으면 여기를 클릭하여 웹 브라우저에서 메시지를 확인하십시오.
[Seller's](#)에서 메일을 보냈습니다.
 일정 제목: 유니포인트 kick off
 일정 구분:
 초대 일정: 2017-01-16(월) 15:00 ~ 16:00
 장소: 유니포인트
 일정 내용: kick off
 참석자 명단: 풍길동
 수락 거절

- 초대 받은 일정을 사내 메일에서 수락하면 일정이 추가된 것을 확인할 수 있다.

[AS-IS]

The Seller's 앱에서 받은 일정입니다.

나의 일정

2018-11-06

12:00 [] @M 미팅
[] 배포본 IBM 계약체결 관련 미팅

미래비전대우_JMD 외 Renewal 진행의 건

KB국민카드 클렌터 고도화 IBM SW 도입

KB국민카드 카카오팡크 대행 시스템

미래비전대우_Cognos 유지보수의 건

IBM 기업문화 모바일 맞춤서비스 IBM SW 도입

IBM 기업문화 모바일 맞춤서비스 IBM SW 도입

영업기회 (최근 7일)

[] KCS1 K250 외 공급
영업대표: 최성훈 / 적용처: (주)케이씨에스 / 2018-10-30

미래비전대우_JMD 외 Renewal 진행의 건

영업대표: 최성훈 / 적용처: (주)케이씨에스 / 2018-10-30

KB국민카드 클렌터 고도화 IBM SW 도입

영업대표: 박현규 / 적용처: (주)케이씨에스 / 2018-10-30

KB국민카드 카카오팡크 대행 시스템

영업대표: 박현규 / 적용처: (주)케이씨에스 / 2018-10-30

미래비전대우_Cognos 유지보수의 건

영업대표: 최성훈 / 적용처: (주)케이씨에스 / 2018-10-30

IBM 기업문화 모바일 맞춤서비스 IBM SW 도입

영업대표: 최현규 / 적용처: (주)케이씨에스 / 2018-10-30

영업기회 (최근 2주동안 미활동)

NCR / 편집

영업대표: 김현근 / 적용처: (주)케이씨에스 / 2018-10-15

IBM 네트워크드 XGS 4100 공급 건

영업대표: 강필근 / 적용처: (주)케이씨에스 / 2018-10-15

IBM 네트워크 외장망상품권 고도화 구축

영업대표: 홍수경 / 적용처: (주)케이씨에스 / 2018-10-15

SPO 제안

영업대표: 최성훈 / 적용처: (주)케이씨에스 / 2018-10-15

IBM 주간 보통합계 산전판_마감차정 3456 MA 건

영업대표: 김현근 / 적용처: 국장실 / 2018-10-15

Seller's 앱에서 받은 것들을 관리합니다.

비밀번호 변경

로그아웃

[TO-BE]

나의 일정

02월22일

12:00 [] 고객미팅_GS건설

리뷰

• 실시간으로 영업사원의 일정을 확인 가능



2. Quick Start

THE Seller's 사용자 매뉴얼

✓ 2-3-4.

고객이슈를 관리 (1/4)

The screenshot shows the 'Customer Issues' section of the THE Seller's platform. On the left, there's a sidebar with various menu items like 'Customer Management', 'Customer Profile', 'Customer Contact', etc. The main area has a header 'My Issues' with a date range from '2018-11-06'. Below this is a table titled 'Business Period (Recent 7 days)' listing several customer issues. One specific issue is highlighted with a red box: 'Customer Issue [Project] [Customer Name] [Issue Date]'. To the right of this table is another section titled 'Customer Management' with a list of recent issues. At the bottom of the main area, there's a 'Due-Date Tracking' section.

This screenshot shows a detailed view of a selected customer issue. It displays the issue title 'Customer Issue [Project] [Customer Name] [Issue Date]', the reporter's name 'Reporter: [Name]', and the customer's name 'Customer: [Name]'. Below this, there's a large empty area for notes or attachments.

• 고객이슈를 클릭하면 해당 이슈 상세 페이지로 이동한다.



✓ 2-3-4.

고객이슈를 관리 (2/4)

고객이슈

고객이슈 고객 이슈 발생 !!

해결책임자 : 김진욱 / 고객 : 김영도 | 2018-04-24

고객 이슈 발생 !!

- 고객명, 영업대표, 해결책임자 검색기능
- 두 글자 이상 입력하면 아래에 관련 정보가 검색된다.
- 검색된 이름을 클릭한다.

고객이슈 제목 : 고객 이슈 발생 !!

고객명 : 김영도

영업대표 : 김영도 이사 [(주)테스트기업]

이슈내용 : 이슈내용

이슈발생일 : 2018-04-09

해결목표일 : 2018-04-13

• 이슈 발생일 및 해결 목표 일을 확인 한다.

연관 고객컨택내용

이슈해결계획

+ 이슈해결계획 추가

공유할 직원명을 검색해 주세요.

파일첨부

선택된 파일이 없습니다.

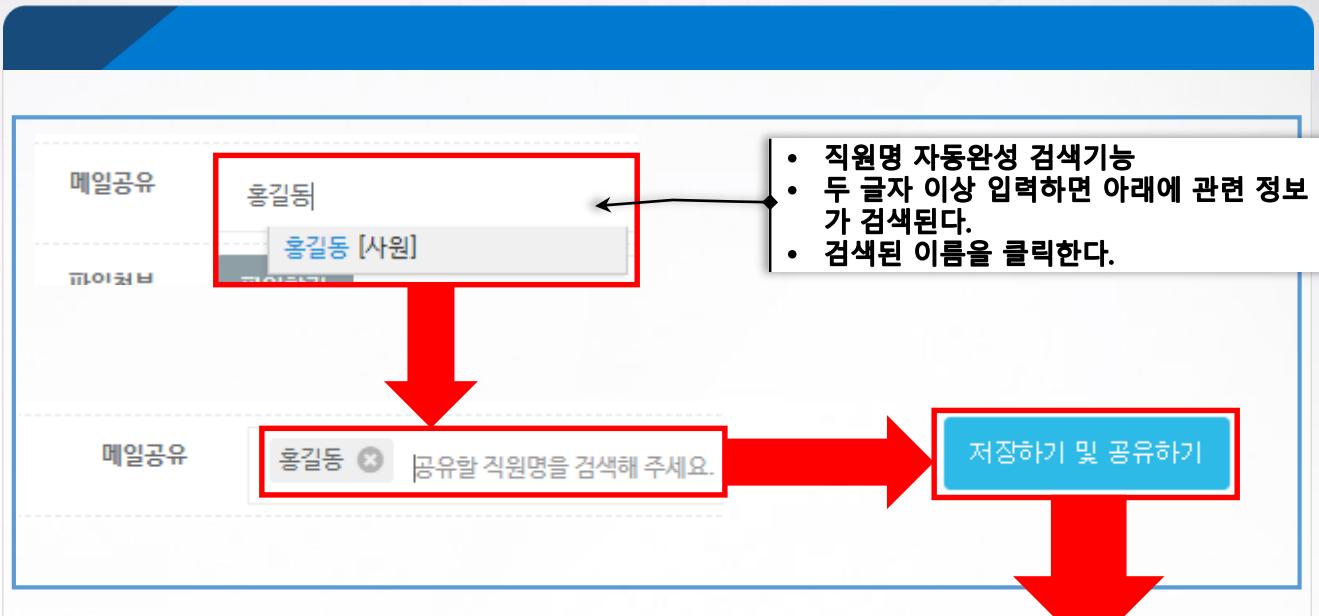
저장하기 및 공유하기

- NCR/편침 해결계획을 추가하여 작성할 수 있다.
- 관련자(팀장)를 검색하고 저장하여 공유하기를 누르면 관련자 사내메일로 이슈 메일이 전송된다.
- 실시간으로 관련자와 공유 할 수 있다.



✓ 2-3-4.

고객이슈를 관리 (3/4)



[셀러스](#)에서 메일을 보냈습니다. [관련내용 바로가기]

이슈 제목 : 셀러스 유지보수 관련 이슈

고객사 : (주)THE Seller's

고객명 : 이정규

영업대표 : 홍길동

E-Mail

이슈해결책임자 : 윤성준

이슈영역 : 지원

이슈 내용 : 셀러스 유지보수 관련 이슈 - 셀러스 유지보수 서비스에 대한 지원 불만

이슈발생일 : 2016-11-17

해결목표일 : 2016-11-21

이슈해결일 :

이슈해결계획

해결계획	책임자	등록일	해결목표일	실제완료일	Status
Copyright Seller's Company © 2016. All RIGHTS RESERVED.					

- 이전 페이지에서 관련자(팀장), 즉 직원을 검색한 후 '저장하기 및 공유하기'를 누르면
- 관련자(팀장)는 위와 같은 메일을 받아볼 수 있다.



2. Quick Start

THE Seller's 사용자 매뉴얼

✓ 2-3-4.

고객이슈를 관리 4/4)

- 직원별로 전체 이슈현황과 진행 상태를 확인할 수 있다.

고객이슈

Home / 고객만족 / 고객이슈

2017년 1분기

리스트 신규등록

구분	전체	이슈종류					경과
		제품	서비스	지원	기타	진행 중	
홍길동	4	1	2	1	0	0	연 3

- 리스트를 클릭하면 고객컨택내용 리스트를 확인할 수 있다.

고객이슈

Home / 고객만족 / 고객이슈

최근 업데이트: 2017-01-09 18:57:44

검색

할목보기 설정

대시보드 신규등록

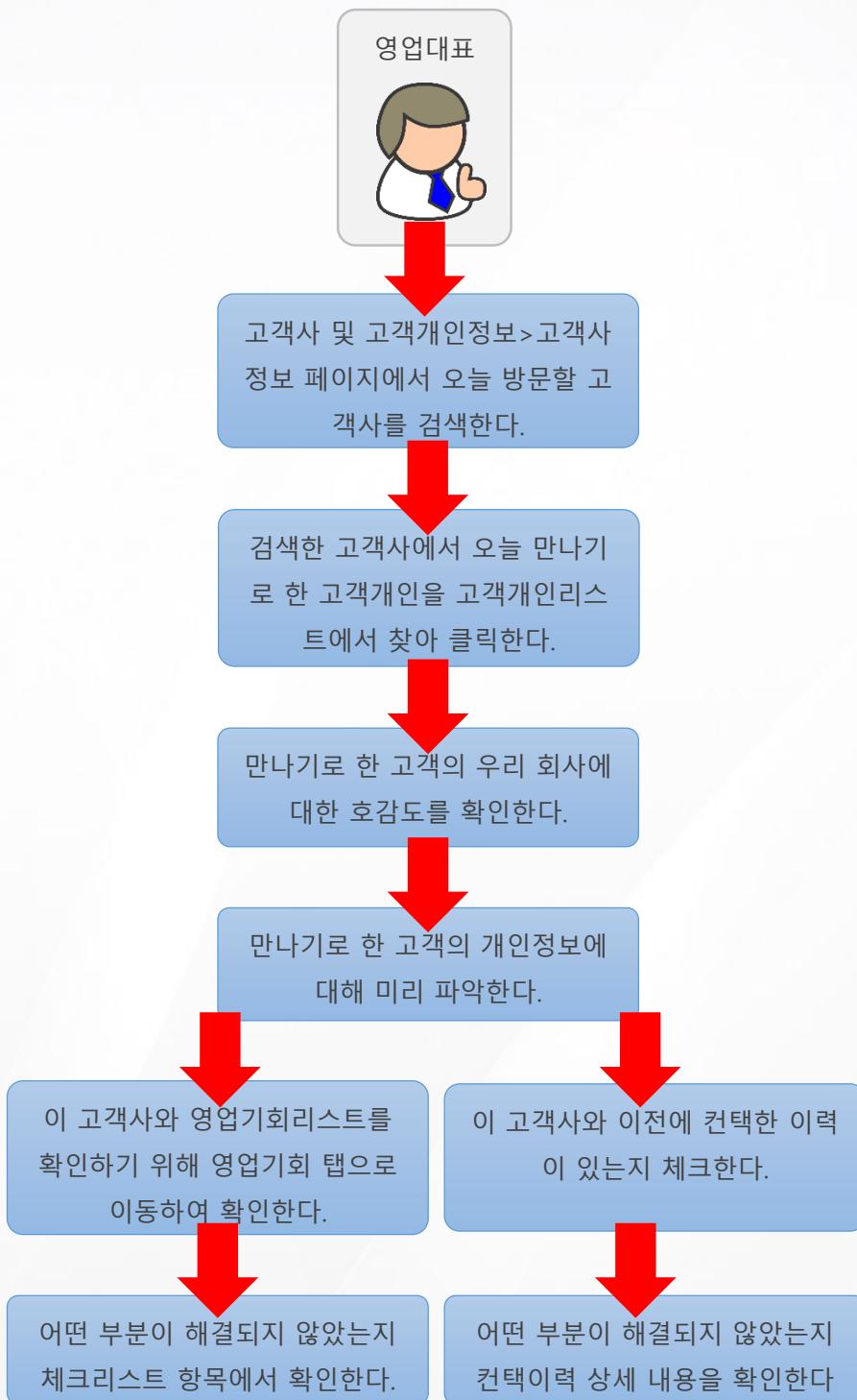
No	고객사	고객명	영업대표	이슈제목	이슈종류	해결책임자	발생일	해결목표일	이슈해결일	이슈해결확인자	이슈상태
11	(주)THE Seller's	김성배	홍길동	데이터베이스 기술지원 이슈	지원	윤성준	2016-11-07	2017-02-22	-		
10	B고객사	김신한	홍길동	IoT 파일럿 프로젝트 전문가 지원	서비스		2016-12-06	2017-02-15	-		
9	C고객사	김현	홍길동	오라클 기술지원 지연 이슈	지원		2016-11-22	2017-02-28	-		
8	(주)THE Seller's	이정규	홍길동	클러스터 유지보수 관련 이슈	지원	윤성준	2016-11-17	2016-11-21	-		
7	(주)THE Seller's	최정길	홍길동	차세대 시스템 기술지원 이슈	지원	윤성준	2017-01-01	2017-01-05	2017-01-30		
6	C고객사	김현	홍길동	Libos 프로젝트 시스템 기술지원 이슈	서비스	윤성준	2017-01-02	2017-01-04	-		
5	B고객사	박영설	홍길동	CH은행 DB 유지보수 연동 이슈	제품	윤성준	2017-01-12	2017-01-24	2017-01-18		
4	SK고객사	이정그	홍길동	SKYU 보험사와 온파인스 서비스 이슈	서비스	윤성준	2017-01-	2017-01-10	2017-01-17		

- 고객이슈의 해결계획 상태와 결과를 색상으로 확인 가능하다.
- 색상의 표시 기준
 - ✓ 초록색 : 해결일이 입력된 경우
 - ✓ 노란색 : 오늘 날짜가 해결목표일 이전이고 해결일이 없을 경우
 - ✓ 빨간색 : 해결목표일이 지나도록 완료일이 없을 경우



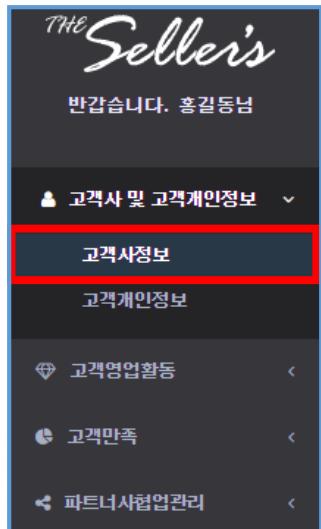
✓ 2-4.

영업대표님, 고객방문 전에 Seller's로 확인하고 가세요.



✓ 2-4-1.

고객정보 조회 (1/6)



- 고객 및 고객개인정보>고객 정보 페이지로 이동한다.

The interface shows a search bar with the placeholder text '고객 사명을 입력하세요.' and a blue search button labeled '검색'. To the right, there is a green button labeled '고객 등록' with an icon of hands holding a smartphone. A large arrow points from the bottom of the search bar towards a callout box at the bottom left.

- 셀러스는 오늘 만날 고객 및 고객의 정보를 확인 할 수 있다.
ex) THE Seller's 를 검색하면 상세 페이지로 이동한다.
- 등록된 결과가 없으면 고객사 등록을 한다.



✓ 2-4-1.

고객정보 조회 (2/6)

(주)THE Seller's

고객사정보
IT정보
영업기회
고객이수
컨택이력
첨부파일

고객사 정보
정보수정

고객사명	(주)THE Seller's	고객사 ID	10000016
CEO		COO	CFO
대표전화	02-123-4567	주소	서울특별시 합포구 오동로7길

기타
조직도 보기

산업분류	기타분류	사업자등록번호 호	1234567890	고객분류	EPC
업태	서비스	종목	소프트웨어	조직도	조직도 보기

• 고객개인 리스트 검색을 통해, 고객개인을 검색할 수 있다.

고객개인 리스트

고객개인ID	본부	직급	직책	담당업무	고객개인명	관계수립	호감도	책임자	휴대전화	메일주소
10000210	셀러스 본부	사장	CEO	경영총괄	심대표				010-1234-5678	sellers1@sellers.com
10000211	셀러스 본부	이사	COO	운영책임	장이사				010-1234-5678	sellers7@sellers.com
10000212	셀러스 본부	이사	CFO	재무총괄	박준우				010-1234-5678	sellers7@sellers.com
10000213	IT본부	부장	팀장	시스템팀 팀장	최정길				010-1234-5678	sellers7@sellers.com

• 오늘 만날 고객인 “최정길”을 클릭한다.

- 고객사에 등록된 고객정보를 권한이 있는 사용자가 해당 고객사와 연결된 모든 정보를 통합화면에서 열람할 수 있다.
- 고객사 소속의 고객개인 리스트에서 고객개인을 클릭하면 고객개인 정보 페이지로 이동한다.



✓ 2-4-1.

고객정보 조회 (3/6)

최정길 부장

기본정보

개인정보

프로젝트이력

컨택이력

소속고객정보

이전회사정보

기본정보

정보수정

고객명	최정길	고객ID	10000213
직급	부장	명함	명함 보기
소속팀	시스템팀	소속부서	IT시스템부
직책	팀장	담당업무	시스템팀 팀장
고객사명	(주)THE Seller's		고객사ID 10000016

연락처

휴대전화	010-561-2435	전자메일	ccscjk@sellers.co.kr
직장전화	02-1234-5678	직장주소	서울특별시 합성구 중앙로13길

보고라인

소속팀	소속부서	IT시스템부	소속분부	IT본부
조태종 전무				박준우 CPO

기타

관계수립	호감도	책임자	이석재 상무이사
자사와의 관계	IBM H/W 솔루션, J*Link 솔루션		
사내친환친원	김진영 부장	이전영업사원	Enterprise사업본부 김장영 차장

- 호감도를 색상으로 보여주고 있다.
- 이 고객의 우리 회사에 대한 호감도를 한 눈에 파악할 수 있다.



✓ 2-4-1. 고객정보 조회 (4/6)

최정길 부장

기본정보
개인정보
프로젝트이력
컨택이력
소속 고객정보
이전회사정보

개인정보

학력	<학력> - 초등학교 : 한길초등학교 - 중학교 : 한길중학교 - 고등학교 : 대성고등학교 - 대학교 : 서강대학교	학력관련 인맥정보	- 경영지원부 이기수 부장 고등학교 동창
경력	<경력> - 우리에프아이에스 - KB 국민은행	경력관련 인맥정보	- 우리에프아이에스 장성훈 과장 - KB 국민은행 이선호 차장
가족관계	<가족관계> - 3형제 중 첫째 - 기혼, 대학생 딸	친한사람	<소속, 이름> - 보안사업부 박희수 차장
사회활동	<취미> - 낚시, 등산 <종교> - 천주교	SNS	<활동중인 SNS> - FaceBook ID : ccscjk@facebook.com
성향	<좋아하는 것> - 출	기타	와이프와 딸 미국 유학생활동중

기본정보
개인정보
프로젝트이력
컨택이력
소속 고객정보
이전회사정보

컨택이력

컨택방법	컨택목적	보고자	컨택일
방문	연관 잡재22	방대석	2017-02-04
E-mail	연관 NCR	방대석	2017-02-04
E-mail	연관 편성	방대석	2017-02-04

이전회사 컨택이력

고객사	컨택방법	컨택목적	보고자	컨택일
No Data				

- 영업사원이 만나게 될 고객에 대한 개인 정보를 미리 파악하여 미팅을 준비할 수 있다.
- 또한, 이전에 이 고객과 회사와의 컨택이력을 미리 열람하여 영업활동에 활용 할 수 있다.



2. Quick Start

THE Seller's 사용자 매뉴얼

✓ 2-4-1.

고객정보 조회 (5/6)

• 영업기회 템으로 이동한다.

The screenshot shows two main sections of the application. The top section displays customer information for '(주)THE Seller's'. It includes tabs for '고객사정보' (Customer Information), 'IT정보' (IT Information), '영업기회' (Sales Opportunity), '고객이슈' (Customer Issues), '컨택이력' (Contact History), and '첨부파일' (Attached Files). The '영업기회' tab is highlighted with a red box and a callout arrow pointing to it. Below this tab, there are sections for '고객사 정보' (Customer Company Information) and '기타' (Other). The bottom section shows a '고객개인 리스트' (Customer Individual List) table with columns for '고객개인ID' (Customer Individual ID), '본부' (Headquarters), '직급' (Position), '직책' (Job Title), '업무' (Work), '고객개인명' (Customer Individual Name), '관계수립' (Relationship Establishment), '호감도' (Affection Level), '책임자' (Responsible Person), '휴대전화' (Mobile Phone), and '메일주소' (Email Address). The '영업기회' tab is also highlighted with a red box and a callout arrow pointing to it. Below this tab, there is a table titled '영업기회' (Sales Opportunity) with columns for '영업기회' (Sales Opportunity), 'EO' (EO), 'OO' (OO), '영업대표' (Sales Representative), '원플랜' (One Plan), '마일스톤' (Milestone), 'FC' (Forecast), 'SC' (Score), '진행여부' (Status), and '계약일' (Contract Date). The first three rows of this table are highlighted with a red box.

- 해당 고객사의 영업기회 리스트에서 연관된 전체 영업기회를 점검한다.
- 체크리스트 항목에서 해결항목과 이슈항목을 식별하여 영업 진행 상황을 한 눈에 파악할 수 있다.



✓ 2-4-1.

고객정보 조회 (6/6)

• 컨택이력 탭으로 이동한다.

(주)THE Seller's

고객사정보

IT정보

영업기회

고객이슈

컨택이력

첨부파일

고객사 정보

정보수정

고객사명	(주)THE Seller's	고객사 ID	10000016
CEO		COO	
대표전화	02-123-4567	주소	서울특별시 합정동 2동로7길

기타

산업분류	기타분류	사업자등록번호	1234567890	고객분류	EPC
업태	서비스	종목	소프트웨어	조직도	조직도 보기

고객개인 리스트

고객개인 리스트 검색

고객개인ID	보부	지근	지체	다다어무	고객개인명	관계수	등록일	제이자	회대저화	메일주소
--------	----	----	----	------	-------	-----	-----	-----	------	------

고객정보

IT정보

영업기회

고객이슈

컨택이력

첨부파일

컨택이력 검색

액션 상태
-

< 1 2 3 4 >

- 해당 고객사와의 컨택이력을 보여준다.
- 미해결되거나 지연된 것이 무엇인지, 해당 담당자가 누구인지 파악한다.



✓ 2-5.

영업대표님, 고객방문 후 Seller's에 기록하세요.



고객영업활동>고객컨택내용 페
이지로 이동한다.

고객컨택 대시보드 페이지를 확
인한다.

고객을 만나고 온 뒤에 컨택 내
용을 작성한다.

✓ 2-5-1.

고객컨택내용 (1/3)

The screenshot shows the 'Customer Contact Content' page. At the top left is the 'THE Seller's' logo. Below it is a greeting message: '반갑습니다. 홍길동님'. The main menu on the left includes '고객사 및 고객개인정보', '고객영업활동' (with a dropdown arrow), '고객컨택내용' (which is highlighted with a red box), '영업기회', and '잠재영업기회'. A callout bubble points to the '고객컨택내용' menu item with the text '• 고객컨택내용 페이지로 이동' (Move to Customer Contact Content page).

Below the menu is a tab bar with '개인별' and '고객사별' tabs, where '개인별' is selected. A callout bubble points to this tab with the text '• 개인별/고객사별 템으로 분류' (Classify by Individual or Customer Company).

At the bottom of the screen is a table showing contact statistics by department and method. The table has two sections: '전체' (Overall) and '연관 컨텐츠' (Related Content). The columns are: 구분 (Category), 전체 (Overall), 방문 (Visits), 마케팅 (Marketing), SNS, E-mail, 전화 (Phone), 연관 이슈 (Related Issues), and 연관 잠재영업기회 (Related Potential Opportunities). The table includes rows for various business units like Enterprise, IBM SW, and Software, along with a total row. A large red box highlights the entire table area. A callout bubble points to this table with the text '• 고객 영업조직별/컨택방법별 현황을 확인 할 수 있다.' (You can check the status by customer organization/contact method) and '• 숫자를 클릭하면, 해당 페이지로 이동한다.' (Clicking the numbers will move to the corresponding page).



✓ 2-5-1.

고객컨택내용 (2/3)

개인별 고객사별

◀ 2017년 2분기 ▶

구분	전체	컨택방법					연관 컨텐츠	
		방문	마케팅	SNS	E-mail	전화	관수	연관 접재영업기회
+ Enterprise사업본부	3	3	0	0	0	0	1	
+ IBM SW 사업본부	2	2	0	0	0	0	0	
+ 보안사업본부	1	1	0	0	0	0	1	
+ Software사업본부	24	20	0	0	0	0	1	
+ IBM HW 사업본부	1	1	0	0	0	0	0	
총계	54	41	1	0	5	7	10	

- 리스트를 클릭하면 고객컨택내용 리스트를 확인할 수 있다.

고객컨택내용

Home / 고객영업활동 / 고객컨택내용

최근 업데이트: 2017-02-07 16:26:5

검색

☰ 항목보기 설정

< 대시보드 신규등록

컨택방법	고객사	고객명	컨택목적	보고자	컨택일	액션상태	파일
방문	Sales 고객사	호오우	업청나게 문제가 많은 고객 컨택	방대석	2017-02-04	-	-
방문	현대엔지니어링	김진수	컨택내용 신규 등록	양미경	2017-02-06	-	📎
전화	GS건설	이성은	gs건설 고객컨택	방대석	2017-02-04	-	-
전화	Sales 고객사	후우울	심운영 고객 컨택	심운영	2017-02-04	-	-
마케팅	GS건설	김진기	미팅	방대석	2017-02-03	-	-
E-mail	GS건설	이성은	gs 이성은	방대석	2017-02-04	-	-
방문	SK이노베이션	황재구	sk이노베이션 컨택	방대석	2017-02-04	-	-
전화	SK건설	윤성원	sk 이차 컨택	방대석	2017-02-04	-	-
SNS	SK건설	윤성원	sk 커넥	방대석	2017-02-04	-	-
E-mail	Sales 고객사	가나다	연관 편성	방대석	2017-02-04	-	-
E-mail	Sales 고객사	가나다	연관 NCR	방대석	2017-02-04	-	-
방문	Sales 고객사	가나다	연관 접재	방대석	2017-02-04	-	-

- 액션상태(Follow-Up Action)를 확인할 수 있다.
- 색상의 표시 기준
 - ✓ 초록색 : 실제완료일이 입력된 경우
 - ✓ 노란색 : 실제완료일이 빈값이고 완료목표일 > 현재 날짜
 - ✓ 빨간색 : 실제완료일이 빈값이고 완료목표일 < 현재 날짜
 - ✓ 공란 : Follow-Up Action이 없을 경우



✓ 2-5-1. 고객컨택내용 (3/3)

고객컨택내용

Home / 고객영업활동 / 고객컨택내용

최근 업데이트: 2017-02-07 16:26:5
검색

항목보기 설정	신규등록						
선택방법	고객사	고객명	컨택목적	보고자	컨택일	액션 상태	파일
방문	Sales 고객사	호오우	엄청나게 문제가 많은 고객 컨택c	방대석	2017-02-04	-	-
방문	현대건설시니어링	김진수	간택마종 간규 등록	정미경	2017-02-06	-	-
전화	GS건설	이성은	gs건설 고객컨택	방대석	2017-02-04	-	-
전화	Sales 고객사	후우우	심운영 고객 컨택	심운영	2017-02-04	-	-
마케팅	GS건설	김진기	미팅	방대석	2017-02-03	-	-
E-mail	GS건설	이성은	gs 이성은	방대석	2017-02-04	-	-
방문	SK이노베이션	황재구	sk이노베이션 컨택	방대석	2017-02-04	-	-
전화	SK건설	윤성원	sk 이차 컨택	방대석	2017-02-04	-	-
SNS	SK건설	윤성원	sk 컨택	방대석	2017-02-04	-	-
E-mail	Sales 고객사	가나다	연관 편집	방대석	2017-02-04	-	-
E-mail	Sales 고객사	가나다	연관 NCR	방대석	2017-02-04	-	-
방문	Sales 고객사	가나다	연관 접재	방대석	2017-02-04	-	-

[Call Report] NH농협생명

임주윤 | 2018/11/05

컨택목적 : [Call Report] NH농협생명

컨택방법 : 방문

컨택일시 : 2018-11-02 오전 10:00 ~ 오전 11:30

고객명 : 이동열 [엔에이치농협생명], 주희종 [엔에이치농협생명], 송현경 [엔에이치농협생명]

상세내용 :

- 접견자 : NH농협생명 이동열과장(기획부)
- 목적 : RPA 솔루션 도입을 위한 PoC 내용
- 세부 내용
 - 1) PoC 진행 시기 : 2018년 11월 말 or 12월 초
 - 2) 경쟁 솔루션 : CheckMATE RPA (시제품)
 - 3) 고객 상황
 - 내부망과 외부망 망분리 되어 있음.
 - 내부망 : VM환경
 - 외부망 : PC환경
 - IF를 사용하지 않고 xplatform 사용중

• 컨택일자와 시간을 선택하면 자기의 캘린더 일정이 잡힌다.
 • 고객명은 자동완성 기능이 있다.
 ✓ 두 글자 이상 입력하면 검색결과 표시
 ✓ 결과 목록에서 클릭하면 선택된 고객사 또는 고객명이 자동으로 입력된다.
 ✓ 고객명은 복수입력이 가능하다.

• 컨택목적, 방문, 컨택일, 고객사 등의 내용을 작성 또는 수정한다.

- 영업대표는 고객만남을 후, 컨택내용을 작성한다.
- 저장 후에는 수정할 수 있다.



✓ 2-6.

영업대표님, 잠재영업기회를 영업기회로 만드세요.



영업대표



고객영업활동>잠재영업기회 폐
이지로 이동한다.



잠재영업 대시보드 페이지를 확
인한다.



고객 컨택 후 상황이 좋아졌다면
잠재영업기회로 등록한다.

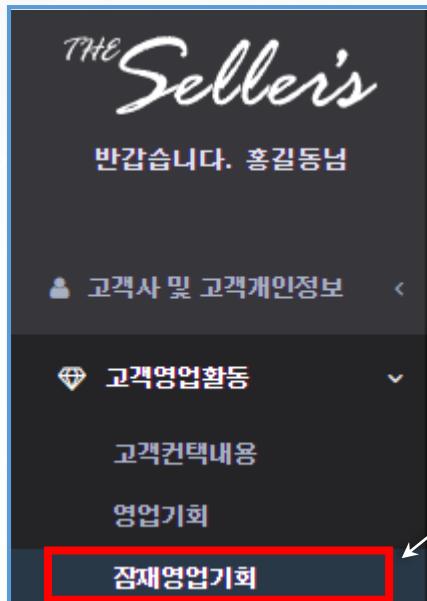


또는 기존 잠재영업기회에서 영
업기회로의 전환 시점을 수정할
수 있다



✓ 2-6-1.

잠재영업기회 (1/3)



- 잠재영업기회 페이지로 이동

구분	전체		전환		Overdue		월간 신규	
	건수	금액	건수	금액	건수	금액	건수	금액
방대석	3	111,124,636,555	0	0	0	0	3	111,124,636,555
삼운영	4	4,456,478,475	1	12,355,343	0	0	4	4,456,478,475
총 계	7	115,581,115,030	1	12,355,343	0	0	7	115,581,115,030

- 개인별/고객사별 템으로 분류

- 잠재영업기회 전체와 전환된 건수
Overdue 등을 확인할 수 있는 대
시보드이다.



✓ 2-6-2. 잠재영업기회 (2/3)

잠재영업기회

Home / 고객영업활동 / 잠재영업기회

구분	전체		전환		Overdue		전체 건수	전체 금액
	건수	금액	건수	금액	건수	금액		
방대석	3	111,124,636,555	0	0	0	0	3	111,124,636,555
심윤영	4	4,456,478,475	1	12,355,343	0	0	4	4,456,478,475
총계	7	115,581,115,030	1	12,355,343	0	0	7	115,581,115,030



잠재영업기회

Home / 고객영업활동 / 잠재영업기회

최근 업데이트: 2017-02-06 10:14:25

Q. 검색

항목보기 설정		< 미시보드		신규등록	
구매처	고객명	제품	예상규모	영업대표	영업기회 전환시점
현대엔지ニア링				심윤영	2017-02-28
Sales 고객사				심윤영	2017-03-11
Sales 고객사				심윤영	2017-02-22
GS건설				심윤영	2017-03-11
GS건설				방대석	
GS건설				방대석	
				방대석	

• 클릭하면 잠재영업기회 상세 창이 나타난다.

- 계획상태(Action Plan)를 색으로 보여준다.
- 색상의 표시 기준

- ✓ 초록색 : 실제 완료일이 입력된 경우
- ✓ 노란색 : 실제완료일이 빈 값이고 해결목표일 > 오늘 날짜
- ✓ 빨간색 : 실제완료일이 빈 값이고 해결목표일 < 오늘 날짜
- ✓ 공 란 : Action Plan이 없는 경우

- Status(영업기회 전환시점)를 색으로 보여준다.
- 색상의 표시 기준

- ✓ 초록색 : 영업기회로 전환 된 경우
- ✓ 노란색 : 영업기회 전환시점 > 오늘 날짜
- ✓ 빨간색 : 영업기회 전환시점 < 오늘 날짜
- ✓ 공 란 : 영업기회 전환시점이 없는 경우

- 잠재영업기회 전체 리스트를 확인할 수 있다.



2. Quick Start

THE Seller's 사용자 매뉴얼

✓ 2-6-2.

잠재영업기회 (3/3)

The screenshot shows two main sections: the '潛在 영업 기회' (Potential Opportunities) list and the '사업 영역 삭제~' (Delete Business Area~) form.

Potential Opportunities List:

고객사	고객명	제목	예상 규모	영업 대표	영업 기회 전환 시점	계획 상태	Status
현대엔지니어링				심윤영	2017-02-28	-	Yellow
SK이노베이션				심윤영	2017-03-11	-	Green
Sales 고객사				심윤영	2017-02-22	-	Yellow
Sales 고객사				심윤영	2017-03-11	-	Yellow
GS건설				방대석		-	Red
GS건설				방대석		-	Red
GS건설				방대석		-	Red

A large red arrow points from the bottom of the list down to the '사업 영역 삭제~' form.

사업 영역 삭제~ Form:

This form allows users to convert potential opportunities into real opportunities by entering customer information and selecting a conversion date. It also includes fields for action plans and sharing.

Key Features and Instructions:

- 고객사, 고객명, 영업대표는 자동완성 기능이 있다.
- 두 글자 이상 입력하면 검색 결과가 표시된다.
- 사용자가 원하는 이름을 클릭하면 자동으로 입력된다.

Action Plan:

- 전환하기를 누르면 해당 잠재영업기회를 실 영업기회로 등록할 수 있는 페이지로 이동한다.
- 이동 후 해당하는 내용을 등록 후 저장하면 실 영업기회로 저장된다.

Buttons:

- + Action Plan 추가
- 저장하기 및 공유하기

- 영업대표는 고객 만남 후, 잠재영업기회 건에 대해 작성 또는 작성된 잠재영업기회 내용을 수정한다.
- 잠재영업기회 전환시점을 입력하여, 전환시기별로 추적할 수 있다
- Action Plan 기능은 잠재영업기회가 실제 영업기회로 전환될 수 있도록, 계획 수립, 액션, 결과 트래킹을 하는 시스템이다.



✓ 2-7.

영업기회, Seller's로 영업기회를 승리하세요.



영업대표



고객영업활동>영업기회 페이지
로 이동한다.



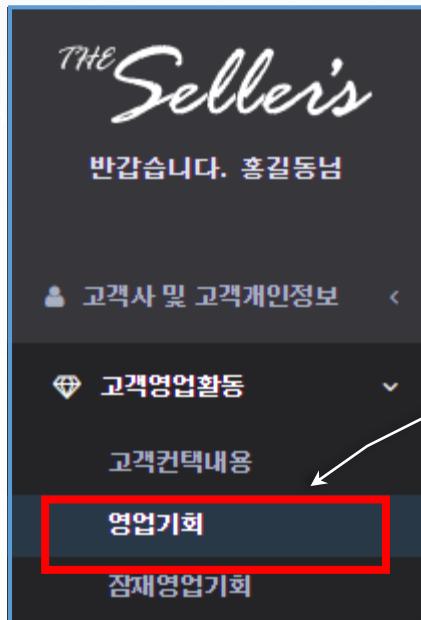
영업기회 대시보드 페이지를 확
인한다.



영업기회를 등록하여 영업활동을
시작한다.

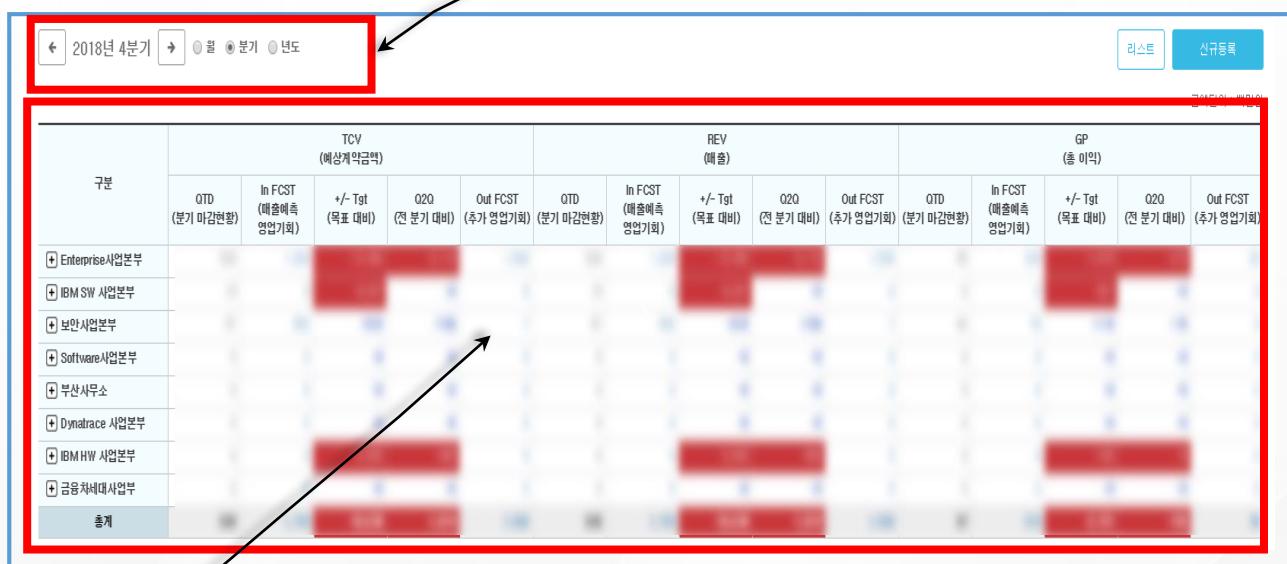
✓ 2-7-1.

영업기회 (1/5)



- 영업기회 페이지로 이동

- 년, 월, 분기 볼 기능 제공



- 영업기회 대시보드에서 영업조직별/분기별 매출, 예상매출, 이익 등의 지표를 한눈에 알 수 있다.
- 본부/팀/개인 이름을 클릭하면 영업기회 리스트 페이지로 이동한다.



2. Quick Start

THE Seller's 사용자 매뉴얼

✓ 2-7-1.

영업기회 (2/5)

The screenshot shows a sales opportunity overview grid. The columns represent different financial metrics and time periods. The rows list various business units. A red arrow points from the '리스트' button in the top right corner down to the detailed list view below.

구분	TCV (예상계약금액)				REV (매출)				GP (총 이익)						
	QTD (분기 마감현황)	In FCST (매출예측 영업기회)	+/- Tgt (목표 대비)	Q2Q (전 분기 대비)	Out FCST (추가 영업기회)	QTD (분기 마감현황)	In FCST (매출예측 영업기회)	+/- Tgt (목표 대비)	Q2Q (전 분기 대비)	Out FCST (추가 영업기회)	QTD (분기 마감현황)	In FCST (매출예측 영업기회)	+/- Tgt (목표 대비)	Q2Q (전 분기 대비)	Out FCST (추가 영업기회)
[+] Enterprise 사업본부															
[+] IBM SW 사업본부															
[+] 보안사업본부															
[+] Software 사업본부															
[+] 부산사무소															
[+] Dynatrace 사업본부															
[+] IBM HW 사업본부															
[+] 금융차세대사업부															
총계															

The screenshot shows a detailed list of sales opportunities. The top navigation bar includes filters for '중요(★)', '진행중', '완료', '스플릿', '리唯美트', and 'No-Bid'. A red arrow points from the '리스트' button in the top right corner up to the main grid of opportunities below.

영업기회	00 IO	승리계획				FC	SC	미일스톤	계약일	예상 계약금액	REV (매출)	GP (총 이익)
		일 정 경 쟁 률 전	술 루 전	계 약								
[한국대학교육협회] ★ 한국대학교육협의회 차세대 구축	박승현 박승현	■■■■■	■■■■■	■■■■■	out	4	● ● ● ● ●	2018-11-01	1500.0	1500.0	20.0	
[주]교보문고 OP ★ 교보문고 IBM MO 구매	박승현 박승현	■■■■■	■■■■■	■■■■■	in	3	● ● ● ● ●	2018-10-31	147.5	218.9	19.9	
[주]대한항공 OP ★ [대한항공] DCO 사업관련 보안솔루션 OTP와 공...	이정호 이정호	- - - - -	- - - - -	- - - - -	-	1	● ● ● ● ●	2018-10-23	1021.2	0.0	0.0	

- 리스트를 클릭하면 영업기회에 대한 리스트를 확인할 수 있다.

2. Quick Start

THE Seller's 사용자 매뉴얼

✓ 2-7-1.

영업기회 (3/5)

The screenshot shows the Sales Opportunity list page. At the top right, there is a blue button labeled '신규등록' (New Registration). A large red arrow points downwards from this button to the '영업기회 신규 등록' dialog box below it.

영업기회 신규 등록

admin | 2018/11/07

✓ 사업명 []
✓ 매출처 [] End User []
✓ 예상계약금액 [] 계약일 [] ex) 1988-11-18
✓ 계약기간 [] ex) 1988-11-1 ~ ex) 1988-11-1 영업기회 코드 (ERP) []
Forecast [] In [] Out [] ERP 전환 [] 전환하기 [] 프로젝트 코드 (ERP) []

기본정보 영업단계 승리계획 마일스톤 매출/매입 품목 매출/수금 계획

첨부파일

Executive Owner [] Opportunity Owner []
✓ 영업대표 [] ✓ 영업구분 SI
✓ 영업유형 Direct ✓ 프로젝트형태 License(S/W)
✓ 고객구분 매출처 ✓ 고객담당자 []
✓ 구매방법 기술가격평가
사업내용

차별화 가치 ROUTE
파트너사 []
파트너사 역할 []

• 기본정보/영업단계/승리계획/마일스톤/매입매출품목/매출수금계획 등을 입력한다.



✓ 2-7-1.

영업기회 (4/5)

✓ 2-7-1. 영업기회 (4/5)

구매 ★

(0) | 박승현 | 2018/11/04

✓ 사업명	<input type="text" value="구매"/>
✓ 매출처	<input type="text"/> 바로가기
✓ 예상계약금액	<input type="text"/>
✓ 계약기간	2019-01-01 ~ 2019-12-31
Forecast	<input checked="" type="checkbox"/> In <input type="checkbox"/> Out ERP 전환 전환하기
영업기회코드 (ERP)	<input type="text"/>
프로젝트코드 (ERP)	<input type="text"/>

기본정보

첨부파일

Exec Owner

✓ 영업대표

✓ 영업유형

✓ 고객구분

✓ 구매방법

✓ Opportunity Owner

✓ 영업구분

✓ 프로젝트현태

✓ 고객담당자 바로가기

사업내용

차별화 가치

ROUTE

파트너사

파트너사 역할

- 영업활동이 끝나고 사전손의 승인이 필요한 영업기회를 ERP로 전환한다.

✓ 2-7-1.

영업기회 (5/5)

더셀러스

S/N	컬럼명
1	제목
2	매출처
3	End User
4	예상계약금액
5	예상계약일
6	예상계약기간 시작일
7	예상계약기간 종료일
8	영업구분
9	영업대표
10	영업유형
11	프로젝트형태
12	프로젝트개요
13	매출품목코드
14	단가
15	대표여부
16	수량
17	매입품목코드
18	단가
19	수량
20	매입처 코드
21	매입예정 일자

ERP 영업기회

S/N	컬럼명
1	프로젝트명
2	매출처
3	End User
4	예상수주금액
5	예상수주일자
6	예상계약기간 시작일
7	예상계약기간 종료일
8	영업구분
9	주영업대표
10	영업유형
11	프로젝트형태
12	프로젝트개요
13	매출품목코드
14	단가
15	대표여부
16	수량
17	매입품목코드
18	단가
19	수량
20	매입처 코드
21	매입예정 일자

- 위 정보들이 ERP로 전환된다.



CHAPTER

3

메인 화면 (HOME)

3.1 메뉴 개요

3.2 메인 화면

3-1. 메뉴 개요

메뉴

메인 페이지

메인 페이지는 CEO권한을 가진 사용자와 일반 영업대표 권한을 가진 사용자의 화면이 다릅니다. 메인 페이지에서는 9가지의 영역을 한눈에 볼 수 있습니다.

1. 영업실적

- CEO : 회사전체 분기, 연간 목표대비 매출, 총 이익을 그래프로 보여줍니다.
- 본부장 : 본부/팀 분기, 연간 목표대비 매출, 총 이익을 그래프로 보여줍니다.
- 영업대표 : 사용자와 회사전체 분기, 연간 목표대비 매출, 총 이익을 그래프로 보여줍니다.

2. 나의 관리고객

- 공통 : 사용하지 않음

3. 고객컨택내용

- CEO : 회사전체의 최근 1개월 이내의 고객컨택리스트를 보여줍니다.
리스트 클릭 시 해당 상세페이지로 이동 합니다.
- 본부장 : 본부/팀의 최근 1개월 이내의 고객컨택리스트를 보여줍니다.
리스트 클릭 시 해당 상세페이지로 이동 합니다.
- 영업대표 : 사용자가 관리하는 최근 1개월 이내의 고객컨택 리스트를 보여줍니다.
리스트 클릭 시 해당 상세페이지로 이동 합니다.

4. 영업실적표

- CEO : 회사전체 분기별 영업실적을 표로 보여줍니다.
- 본부장 : 본부/팀 분기별 영업실적을 표로 보여줍니다.
- 영업대표 : 사용자의 본부/팀의 분기별 영업실적을 표로 보여줍니다.

5. 사용자의 일정

- 공통 : 일정관리에 일일 단위 시간순으로 보여줍니다.
리스트 클릭 시 해당 상세등록한 일정을 페이지로 이동합니다.

6. 영업기회 [최근 7일]

- CEO : 최근 7일이내의 회사전체 영업기회를 예상계약시점 순으로 보여줍니다.
리스트 클릭 시 해당 상세페이지로 이동합니다.
- 본부장 : 최근 7일이내의 본부/팀의 진행중인 영업기회를 예상계약시점 순으로 보여줍니다.
리스트 클릭 시 해당 상세페이지로 이동합니다.
- 영업대표 : 사용자가 영업대표로 담당하는 진행중인 영업기회를 예상계약시점 순으로 보여줍니다.
리스트 클릭 시 해당 상세페이지로 이동합니다.



3-1. 메뉴 개요

메뉴

메인 페이지

7. 고객이슈

- CEO : 회사전체의 미해결된 고객이슈 리스트를 보여줍니다. 리스트 클릭 시 해당 상세페이지로 이동합니다.
- 본부장 : 회사전체의 미해결된 고객이슈 리스트를 보여줍니다. 리스트 클릭 시 해당 상세페이지로 이동합니다.
- 영업대표 : 사용자가 책임자로 지정된 미해결 고객이슈 리스트를 보여줍니다. 리스트 클릭 시 해당 상세페이지로 이동합니다.

8. DUE-DATE TRACKING

- CEO : 회사전체 영업활동, 고객만족, 성과관리, 사업전략의 일정 중 완료되지 않은 일정을, 완료목표일 기준으로 알려줍니다.
- 본부장 : 본부/팀 영업활동, 고객만족, 성과관리, 사업전략의 일정 중 완료되지 않은 일정을, 완료목표일 기준으로 알려줍니다.
- 영업대표 : 사용자가 책임자로 지정된 영업활동, 고객만족, 성과관리, 사업전략의 일정 중 완료되지 않은 일정을, 완료목표일 기준으로 알려줍니다.

9. 영업기회 [최근 2주동안 미활동]

- CEO : 회사전체의 영업기회 중, 최근 2주동안 활동내역이 없는 리스트를 보여줍니다.
- 본부장 : 본부/팀의 영업기회 중, 최근 2주동안 활동내역이 없는 리스트를 보여줍니다.
- 영업대표 : 사용자가 책임자로 지정된 영업기회 중, 최근 2주동안 활동내역이 없는 리스트를 보여줍니다.



3-2. 메인 화면

메뉴경로

HOME

★ 주요기능

- 올해 기준으로 영업실적 데이터 확인 가능
- 로그인한 아이디 권한별 본부, 팀, 개인 영업실적 화면
- 일정, 진행중인 영업기회, 해결되지 않은 고객이슈 리스트

기능항목

HOME_CEO, 본부장 권한 메인 화면

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



나의 관리고객

고객리스트가 없습니다.

고객컨택내용 (최근 1개월)

[Call Report] 쳐브리어즈 생명보험

영업대표 : 박승원 / 고객 : 이류일 / ○ 2018-11-02

[Call Report] 페리츠증금증권

영업대표 : 차승현 / 고객 : 정기선 / ○ 2018-11-02

[Call Report] NH농협생명

영업대표 : 윤주윤 / 고객 : 이동일 외 2명 / ○ 2018-11-02

한화손해 보험 디자털보험(DI)

영업대표 : 조효장 / 고객 : 전상규 / ○ 2018-11-01

생산성, 협동 관리 연동 확인 테스트

영업대표 : 김용경 / 고객 : 김길현 외 1명 / ○ 2018-10-31

[Call Report] 쳐브리어즈 생명보험

영업대표 : 박승원 / 고객 : 이류일 / ○ 2018-10-31

영업실적 표 (누적)

1분기	2분기	3분기	4분기
-----	-----	-----	-----

구분

	구분	Achievement						A-GP					
		TCV			REV			P.GP					
		Am ount	FY(%)	O(%)	Am ount	FY(%)	O(%)	Am ount	FY(%)	O(%)	Am ount	FY(%)	O(%)
[+] Enterprise 사업본부		26,472	45%	45%	25,155	42%	42%	2,539	30%	30%	3,044	36%	36%
[+] IBM SW 사업본부		11,210	71%	71%	11,481	73%	73%	193	6%	6%	217	6%	6%
[+] 보안사업본부		12,402	100%	100%	11,976	100%	100%	2,491	100%	100%	2,301	100%	100%
[+] Software사업본부		2	100%	100%	27	100%	100%	0	100%	100%	10	100%	100%
[+] 부산사무소		1,004	100%	100%	811	100%	100%	119	100%	100%	118	100%	100%
[+] Dynatrace 사업본부		1,228	100%	100%	987	100%	100%	277	100%	100%	324	100%	100%
[+] IBM HW 사업본부		12,766	255%	255%	12,751	255%	255%	287	115%	115%	286	115%	115%
[+] 금융차세대사업부		13,666	100%	100%	5,585	100%	100%	2,018	100%	100%	862	100%	100%
총계		78,750	98%	98%	68,313	85%	85%	7,924	66%	66%	7,163	59%	59%

- 분기별로 영업실적 확인

- 최근 1개월간의 고객컨택내용
최신순으로 확인



3-2. 메인 화면

메뉴경로

HOME

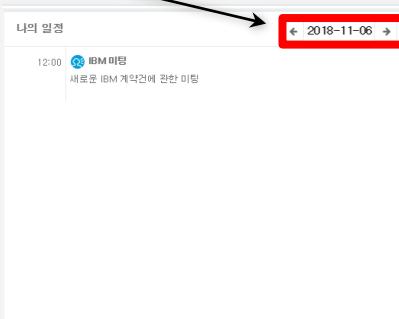
★ 주요기능

- 올해 기준으로 영업실적 데이터 확인 기능
- 로그인한 아이디 권한별 본부, 팀, 개인 영업실적 화면
- 일정, 진행중인 영업기회, 해결되지 않은 고객이슈 리스트

기능항목

HOME_CEO, 본부장 권한 메인 화면

- 일별로 선택하여 자신의 일정 확인



- 최근 7일간 진행 중인 영업기회

영업기회 (최근 7일)	
[KCS] K250 외 공급	영업대표 : 이정호 / 배출처 : (주)케이씨에스 / 2018-10-03
미래에셋대우_JMO 외 Renewal 진행의 건	영업대표 : 최인영 / 배출처 : (주)아이엠정보기술 / 2018-10-03
KB국민카드 글센터 고도화 IBM SW 도입	영업대표 : 박정규 / 배출처 : (주)트리스 / 2018-10-03
KB국민카드 카카오뱅크 대행 시스템	영업대표 : 박정규 / 배출처 : (주)트리스 / 2018-10-03
미래에셋대우_Cognos 유지보수의 건	영업대표 : 최인영 / 배출처 : (주)아이엠정보기술 / 2018-10-03
IBM사업단원 모바일 알림서비스 IBM SW 도입	영업대표 : 박정규 / 배출처 : (주)트리스 / 2018-10-03

- 진행중인 잠재영업기회

잠재영업기회	
서울도시가스 서버 및 스토리지 교체	영업대표 : 박승현 / 고객 : 환도통 / 2018-10-04
한국은행 블록체인 PoC 구축	영업대표 : 이재설 / 고객 : 한국은행 / 2018-08-03

고객이슈	
고객이슈 [프로젝트 기간 지연 이슈]	책임회원 : 실종영 / 고객 : 김진필 / 2018-11-06
고객이슈 [김천근사무소 고객 서비스 이슈]	책임회원 : admin / 고객 : 김철희 / 2018-11-06

DUE-DATE TRACKING	
영업기회 MILESTONE	‘한미약품 미약장 시스템구축-시스템 구축’ ※해결 목표일 D+1일!!!

영업기회 (최근 2주동안 미활동)	
영업대표 : 강동근 / 배출처 : (주)코스콤 / 2018-10-15	
[네이버비즈니스플랫폼] NBP 사업인증 CA 구축 건	영업대표 : 강동근 / 배출처 : 네이버비즈니스플랫폼(주) / 2018-10-15
[SK브로드밴드] XGS 4100 공급 건	영업대표 : 강동근 / 배출처 : 에스케이브로드밴드주식회사 / 2018-10-15
BG그네트웍스 모바일상품권 고도화 구축	영업대표 : 촉수정 / 배출처 : 알루비올존 / 2018-10-15
SPO 제안	영업대표 : 최광혁 / 배출처 : 나이스学到(주) / 2018-10-15
[경주성보통합전 산전판] 대검찰청 I450 MA 건	영업대표 : 강동근 / 배출처 : 대검찰청 / 2018-10-15

- 완료목표날짜가 가깝거나 지난 영업활동

- 해결되지 않은 고객이슈 리스트

- 최근 2주동안 미활동인 영업기회



3-2. 메인 화면

메뉴경로

HOME

★ 주요기능

- 올해 기준으로 영업실적 데이터 확인 기능
- 나의 관리고객 리스트, 최근 고객컨택내용(1달 이내) 확인 기능
- 일정, 진행중인 영업기회, 해결되지 않은 고객이슈 리스트

기능항목 HOME_영업대표 메인 화면

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

영업실적 표 (누적)

구분	Achievement											
	TCV			REV			P.GP			A.GP		
	Amount	FY(%)	Q(%)	Amount	FY(%)	Q(%)	Amount	FY(%)	Q(%)	Amount	FY(%)	Q(%)
연구소	0	0%	0%	0	0%	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
총계	0	0%	0%	0	0%	0%	0	0%	0%	0	0%	0%

영업실적 (누적)



나의 관리고객

고객 리스트 (총 43개사)

EPC고객사
GS건설
HITACHI
IHI
mpc율촌전력㈜
Owner 고객사
Sales 고객사
SK건설
SK이노베이션

고객컨택내용 (최근 1개월)

[Call Report] GS건설
영업대표 : 심윤경 / 고객 : 박종국 / 2018-10-30
여러번 등록해보자~~~
영업대표 : 김진록 / 고객 : Tok Advanced Materials / 2018-10-26
여러번 등록해보자~~~
영업대표 : 김진록 / 고객 : Tok Advanced Materials / 2018-10-26
123124
영업대표 : 김진록 / 고객 : 121 / 2018-10-26
123124
영업대표 : 김진록 / 고객 : 121 / 2018-10-26
포워딩 테스트

- 분기별로 영업실적 확인

- 최근 1개월간의 고객컨택내용
최신순으로 확인

- 나의 관리고객 리스트 확인



3-2. 메인 화면

메뉴경로

HOME

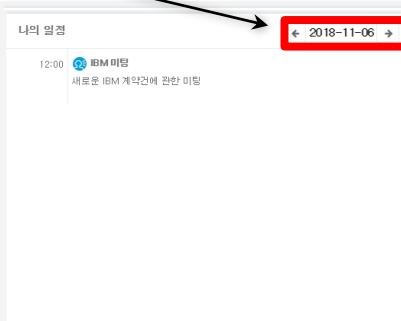
★ 주요기능

- 올해 기준으로 영업실적 데이터 확인 가능
- 나의 관리고객 리스트, 최근 고객컨택내용(1달 이내) 확인 가능
- 일정, 진행중인 영업기회, 해결되지 않은 고객이슈 리스트

기능항목

HOME_영업대표 메인 화면

- 일별로 선택하여 자신의 일정 확인



- 최근 7일간 진행 중인 영업기회

영업기회 (최근 7일)	
[KCS] K250 외 공급	영업대표 : 이정호 / 배출처 : (주)케이씨에스 / 2018-10-03
미래에셋대우_JMO 외 Renewal 진행의 건	영업대표 : 최인영 / 배출처 : (주)아이엠정보기술 / 2018-10-03
KB국민카드 글센터 고도화 IBM SW 도입	영업대표 : 박정규 / 배출처 : (주)트리스 / 2018-10-03
KB국민카드 카카오뱅크 대행 시스템	영업대표 : 박정규 / 배출처 : (주)트리스 / 2018-10-03
미래에셋대우_Cognos 유지보수의 건	영업대표 : 최인영 / 배출처 : (주)아이엠정보기술 / 2018-10-03
IBM사업단행 모바일 할당서비스 IBM SW 도입	영업대표 : 박정규 / 배출처 : (주)트리스 / 2018-10-03

- 진행중인 잠재영업기회

잠재영업기회	
서울도시가스 서버 및 스토리지 교체	영업대표 : 박수현 / 고객 : 환도통 / 2018-10-04
한국은행 블록체인 PoC 구축	영업대표 : 이재설 / 고객 : 한국은행 / 2018-08-03

고객이슈	
고객이슈 [프로젝트 기간 지연 이슈]	최고책임자 : 김종현 / 고객 : 김진우 / 2018-11-06
고객이슈 [김천근무소] 고객 서비스 이슈	최고책임자 : admin / 고객 : 김철희 / 2018-11-06

DUE-DATE TRACKING	
영업기회 MILESTONE	영업기회 미완성 시스템구축-시스템 구축 '※해결 목표일 D+1일!!!'

영업기회 (최근 2주동안 미활동)	
영업대표 : 강동근 / 배출처 : (주)코스콤 / 2018-10-15	
[네이버비즈니스플랫폼] NBP 사업인증 CA 구축 건	영업대표 : 강동근 / 배출처 : 네이버비즈니스플랫폼(주) / 2018-10-15
[SK브로드밴드] XGS 4100 공급 건	영업대표 : 강동근 / 배출처 : 에스케이브로드밴드주식회사 / 2018-10-15
BGF네트웍스 모바일상품권 고도화 구축	영업대표 : 허수정 / 배출처 : 알루비올존 / 2018-10-15
SPO 제안	영업대표 : 최광현 / 배출처 : 나이스耢핑기전보(주) / 2018-10-15
[경주성보통합전산센터] 대검찰청 I450 MA 건	영업대표 : 강동근 / 배출처 : 대검찰청 / 2018-10-15

- 완료목표날짜가 가깝거나 지난 영업활동

- 해결되지 않은 고객이슈 리스트

- 최근 2주동안 미활동인 영업기회



3-2. 메인 화면

THE Seller's 사용자 매뉴얼

메뉴경로

HOME

* 주요기능

- 올해 기준으로 영업실적 데이터 확인 가능
- 나의 관리고객 리스트, 최근 고객컨택내용(1달 이내) 확인 가능
- 일정, 진행중인 영업기회, 해결되지 않은 고객이슈 리스트

기능항목

HOME_공통 메인 화면

The screenshot shows the main dashboard with several sections:

- 영업실적 (누적)**: Displays Rev (74,027, 93%) and GP (7,512, 62%) over 4 quarters.
- 나의 관리고객**: Shows a message "고객리스트가 없습니다."
- 고객컨택내용 (최근 1개월)**: Lists recent call reports from various companies.

A red arrow points to the "모듈설정" button in the top right corner.

This dialog box allows users to manage module sequences and usage:

번호	선택	모듈명	사용여부
1	<input type="checkbox"/>	영업실적 (누적)	<input checked="" type="button"/> 사용
2	<input type="checkbox"/>	나의 관리고객	<input type="button"/> 사용
3	<input type="checkbox"/>	고객컨택내용 (최근 1개월)	<input type="button"/> 사용
4	<input type="checkbox"/>	영업실적 표 (누적)	<input type="button"/> 사용
5	<input type="checkbox"/>	나의 일정	<input type="button"/> 사용
6	<input type="checkbox"/>	영업기회 (최근 7일)	<input type="button"/> 사용
7	<input type="checkbox"/>	잠재영업기회	<input type="button"/> 사용
8	<input type="checkbox"/>	고객이슈	<input type="button"/> 사용
9	<input type="checkbox"/>	DUE-DATE TRACKING	<input type="button"/> 사용
10	<input type="checkbox"/>	영업기회 (최근 2주동안 미활동)	<input type="button"/> 사용

Instructions: "모듈을 선택하여 순서변경" (Select modules to change order) and "모듈의 노출 순서를 변경하시려면 해당 모듈 선택 후 위, 아래 이동버튼을 클릭해주세요." (Change the display order by clicking the up and down arrows after selecting a module).

A red box highlights the "사용" dropdown for module 1, and another red box highlights the up/down arrows at the bottom of the list.



CHAPTER

4

고객사 및 고객개인정보

4.1 메뉴 개요

4.2 고객사정보

4.3 고객개인정보

4-1. 메뉴 개요

메뉴

고객사 및 고객개인정보

고객사 및 고객개인정보 페이지는 사용자가 신규 고객사와 고객개인 정보를 추가하고, 등록되어 있는 고객사와 고객개인 정보를 한눈에 볼 수 있는 페이지입니다.

1. 고객사 및 고객개인정보 등록 및 수정할 수 있습니다.

2. 고객사 및 고객개인정보 검색할 수 있습니다.

3. 고객사 정보

- 고객사 상세정보를 보여줍니다.
- 고객사 소속 고객개인 리스트를 직급 순으로 보여줍니다.
리스트 클릭 시 해당 고객개인 정보 상세페이지로 이동합니다.
- 고객사 연관 영업기회, 고객이슈, 컨택이력 리스트를 보여줍니다.
리스트 클릭 시 해당 상세페이지로 이동합니다.
- 고객사가 진행한 프로젝트관리 이력을 고객개인의 역할별로 상세히 보여줍니다.
- 고객사 조직도 및 파일을 첨부할 수 있습니다.

4. 고객개인 정보

- 고객개인 상세정보를 보여줍니다.
- 고객개인의 재직여부와 이직관리 정보를 보여줍니다.
- 고객개인 연관 컨택이력, 소속고객사의 고객개인 리스트를 보여줍니다.
리스트 클릭 시 해당 상세페이지로 이동합니다.



4-2. 고객사정보

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객사정보

★ 주요기능

- 영업대표의 고객사 영역(Territory)별로 열람 권한 부여
- 고객사 정보 검색 기능
- 신규 고객사 정보 등록

기능항목

고객 및 고객사 정보 > 고객사정보 검색



고객사명을 입력하세요.

 검색

- 원하는 고객사를 검색하여 고객사에 대한 세부 정보를 확인한다.
- 검색란을 비우고 검색버튼을 누르면 전체리스트를 가져온다.



4-2. 고객사정보

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객사정보

★ 주요기능

- 고객사의 기본정보 및 조직정보 관리 기능
- 고객사의 관련 프로젝트 이력
- 고객사의 관련 영업기회/컨택이력 등의 영업활동 정보

기능항목

고객 및 고객사 정보 > 고객사정보 (연관정보)

고객사 정보를 수정한다.

(주)KB국민은행																																																																																					
고객사정보		IT정보	영업기회	고객이슈	컨택이력																																																																																
고객사명	(주)KB국민은행	고객사 ID	10007827																																																																																		
CEO	윤종규 CEO	CIO	김창수 CIO	CTO	정성민 CTO																																																																																
대표전화	2073-5316	주소	서울 중구 남대문로 84																																																																																		
기타 <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>산업분류</td> <td>기타분류</td> <td>사업자등록번호</td> <td>1234567890</td> <td>고객분류</td> <td>EPC</td> </tr> <tr> <td>업태</td> <td>금융</td> <td>종목</td> <td>은행</td> <td>조직도</td> <td>조직도 보기</td> </tr> </table>						산업분류	기타분류	사업자등록번호	1234567890	고객분류	EPC	업태	금융	종목	은행	조직도	조직도 보기																																																																				
산업분류	기타분류	사업자등록번호	1234567890	고객분류	EPC																																																																																
업태	금융	종목	은행	조직도	조직도 보기																																																																																
고객개인 리스트 <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>고객개인ID</th> <th>부서</th> <th>직위</th> <th>고객개인명</th> <th>담당업무</th> <th>관계수립</th> <th>호감도</th> <th>책임자</th> <th>휴대전화</th> <th>메일주소</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10086974</td> <td>대표이사</td> <td>CEO</td> <td>윤종규</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>김진영</td> <td>010-9169-9412</td> <td>bless@kbstar.co.kr</td> </tr> <tr> <td>10092119</td> <td>정보시스템본부</td> <td>CIO</td> <td>김영수</td> <td>정보관리 총괄</td> <td></td> <td></td> <td>원자민</td> <td>010-8373-8473</td> <td>crangsu.kim@yahoo.com</td> </tr> <tr> <td>10093186</td> <td>지식본부</td> <td>CKO</td> <td>석진구</td> <td>지식기술관리 총괄</td> <td></td> <td></td> <td>허현</td> <td>010-5726-1875</td> <td>zeroman9@paran.com</td> </tr> <tr> <td>10095849</td> <td>정보보안본부</td> <td>CSO</td> <td>이재용</td> <td>보안관리 총괄</td> <td></td> <td></td> <td>최홍진</td> <td>010-3163-2038</td> <td>heart0@kbstar.co.kr</td> </tr> <tr> <td>10095619</td> <td>IT본부</td> <td>CPO</td> <td>박준우</td> <td>개인정보관리 총괄</td> <td></td> <td></td> <td>최홍진</td> <td>010-3674-4935</td> <td>piu55@kbstar.co.kr</td> </tr> <tr> <td>10095962</td> <td>연구개발본부</td> <td>CTO</td> <td>정성민</td> <td>기술관리 총괄</td> <td></td> <td></td> <td>허현</td> <td>010-6460-8521</td> <td>jsm0305@kbstar.co.kr</td> </tr> <tr> <td>10086552</td> <td>마케팅본부</td> <td>CMO</td> <td>유인찬</td> <td>마케팅 총괄</td> <td></td> <td></td> <td>김진영</td> <td>010-7119-6923</td> <td>yooinchan@hanmail.net</td> </tr> </tbody> </table>						고객개인ID	부서	직위	고객개인명	담당업무	관계수립	호감도	책임자	휴대전화	메일주소	10086974	대표이사	CEO	윤종규				김진영	010-9169-9412	bless@kbstar.co.kr	10092119	정보시스템본부	CIO	김영수	정보관리 총괄			원자민	010-8373-8473	crangsu.kim@yahoo.com	10093186	지식본부	CKO	석진구	지식기술관리 총괄			허현	010-5726-1875	zeroman9@paran.com	10095849	정보보안본부	CSO	이재용	보안관리 총괄			최홍진	010-3163-2038	heart0@kbstar.co.kr	10095619	IT본부	CPO	박준우	개인정보관리 총괄			최홍진	010-3674-4935	piu55@kbstar.co.kr	10095962	연구개발본부	CTO	정성민	기술관리 총괄			허현	010-6460-8521	jsm0305@kbstar.co.kr	10086552	마케팅본부	CMO	유인찬	마케팅 총괄			김진영	010-7119-6923	yooinchan@hanmail.net
고객개인ID	부서	직위	고객개인명	담당업무	관계수립	호감도	책임자	휴대전화	메일주소																																																																												
10086974	대표이사	CEO	윤종규				김진영	010-9169-9412	bless@kbstar.co.kr																																																																												
10092119	정보시스템본부	CIO	김영수	정보관리 총괄			원자민	010-8373-8473	crangsu.kim@yahoo.com																																																																												
10093186	지식본부	CKO	석진구	지식기술관리 총괄			허현	010-5726-1875	zeroman9@paran.com																																																																												
10095849	정보보안본부	CSO	이재용	보안관리 총괄			최홍진	010-3163-2038	heart0@kbstar.co.kr																																																																												
10095619	IT본부	CPO	박준우	개인정보관리 총괄			최홍진	010-3674-4935	piu55@kbstar.co.kr																																																																												
10095962	연구개발본부	CTO	정성민	기술관리 총괄			허현	010-6460-8521	jsm0305@kbstar.co.kr																																																																												
10086552	마케팅본부	CMO	유인찬	마케팅 총괄			김진영	010-7119-6923	yooinchan@hanmail.net																																																																												

- '고객사 정보', '기타', '고객개인리스트'를 확인할 수 있다.
- 조직도보기 : 해당 고객사의 조직도를 볼 수 있다.
- 고객개인리스트 : 해당 고객사에 속해 있는 고객개인리스트이다.
- 고객개인리스트는 고객개인 정보 페이지와 연동되어 있다.
- 고객개인명을 클릭하면 해당 고객개인 정보 페이지로 이동한다.



4-2. 고객사정보

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객사정보

★ 주요기능

- 고객사의 기본정보 및 조직정보 관리 기능
- 고객사의 관련 프로젝트 이력
- 고객사의 관련 영업기회/컨택이력 등의 영업활동 정보

기능항목

고객 및 고객사 정보 > IT정보 (연관정보)

(주)KB국민카드

고객사정보	IT정보	영업기회	고객이슈	컨택이력	첨부파일
고객사 IT정보					
구분	항 목	내용			
HW	서버				
	스토리지				
	백업장치				
	네트워크				
	보안장비				
SW	DB				
	middleware				
	백업SW				
	APM				
	DPM				
	기타				

- IT정보 항목별로 제품의 내용을 확인할 수 있다.

- 해당 고객사(KB국민카드)에 대한 IT정보(HW, SW제품 등)를 보여준다.



메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객사정보

* 주요기능

- 고객사의 기본정보 및 조직정보 관리 기능
- 고객사의 관련 프로젝트 이력
- 고객사의 관련 영업기회/컨택이력 등의 영업활동 정보

기능항목

고객 및 고객사 정보 > 영업기회 (연관정보)

- 영업기회를 검색할 수 있다.

영업기회	EO OO 연락처표	원플랜				마일스톤	FC	SC	진행여부	계약일
		일정	경쟁	솔루션	계약					
KB국민카드 콜센터시스템 고도화	박형규 박형규	 	 	 	-	● ● ● ● ●	In	2	진행중	2018-08-31

- 리스트가 많을 경우, 페이지 넘김으로 다음 리스트를 확인할 수 있다.

- 해당 고객사(KB국민카드)에 대한 영업기회를 보여준다.
- 영업기회 탭은 영업기회 상세 페이지와 연동되어 있다.
- 영업기회를 클릭하면 해당 영업기회에 대한 상세 페이지로 이동한다.
- 원플랜의 색은 영업대표가 해당 영업기회의 진행 상태에 따라서 직접 기입한 부분이다.



4-2. 고객사정보

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객사정보

* 주요기능

- 고객사의 기본정보 및 조직정보 관리 기능
- 고객사의 관련 프로젝트 이력
- 고객사의 관련 영업기회/컨택이력 등의 영업활동 정보

기능항목

고객 및 고객사 정보 > 고객이슈(연관정보)

- 고객이슈를 검색할 수 있다.

GS건설

고객사정보 IT정보 영업기회 고객이슈 컨택이력 첨부파일

Q 고객이슈 검색

이슈 제목	해결책임자	발생일	해결목표일	해결일	해결확인자	해결계획 상태	상태
▣▣▣	방대석	2016-11-28	2017-03-23	-	-	-	■■■■■
▣▣▣	방대석	2016-12-26	2017-03-13	-	-	-	■■■■■
▣▣▣	방대석	2017-01-31	2017-03-03	-	-	-	■■■■■

< 1 2 3 4 5 >

- 리스트가 많을 경우, 페이지 넘겨 다음 리스트를 확인할 수 있다.

- 고객사(GS건설)에 속해있는 고객이 이슈를 제기한 이슈목록을 요약하여 나타난다.
- 고객이슈 상세페이지와 연동되어 있다.
- 고객이슈를 클릭하면 해당하는 고객이슈 상세페이지로 이동한다.
- 색상의 표시 기준
 - ✓ 해결일(이슈 해결)이 입력된 경우 : 초록색
 - ✓ 현재날짜 ≤ 해결목표일(이슈 해결) : 초록색
 - ✓ 현재날짜 > 해결목표일(이슈 미해결) : 빨간색
 - ✓ 현재날짜 > 해결목표일(이슈 해결) : 노란색



4-2. 고객사정보

THE Seller's 사용자 매뉴얼

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객사정보

* 주요기능

- 고객사의 기본정보 및 조직정보 관리 기능
- 고객사의 관련 프로젝트 이력
- 고객사의 관련 영업기회/컨택이력 등의 영업활동 정보

기능항목

고객 및 고객사 정보 > 컨택이력(연관정보)

- 컨택이력을 검색할 수 있다.

컨택방법	고객명	컨택목적	보고자	컨택일	액션 상태
방문	박종국	[Call Report] GS건설	심운영	2018-10-30	Green Box

- 리스트가 많을 경우, 페이지 넘겨 다음 리스트를 확인할 수 있다.

- 해당 고객사(GS건설)와의 전체 컨택 이력을 보여준다.
- 컨택 상세 페이지와 연동되어 있다.
- 컨택 목적을 클릭하면 해당 컨택에 대한 세부 페이지로 이동한다.



4-2. 고객사정보

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객사정보

★ 주요기능

- 고객사의 기본정보 및 조직정보 관리 기능
- 고객사의 관련 프로젝트 이력
- 고객사의 관련 영업기회/컨택이력 등의 영업활동 정보

기능항목

고객사 정보 상세_첨부파일

(주)KB국민은행

고객사정보 정보 영업기회 고객이수 컨택이력 첨부파일

첨부파일

파일명	업로드날짜	삭제
업로드된 파일이 없습니다.		

파일찾기 업로드할 파일을 등록해 주세요.

파일저장

- 해당 고객사(KB국민은행) 페이지에서 업로드된 파일들을 확인하고 업로드/다운로드 할 수 있다.
- 파일찾기 버튼 클릭, 업로드할 파일을 선택한다.
- 파일저장 버튼 클릭, 파일이 업로드 되어 첨부파일 리스트에 추가된다.



4-2. 고객사정보

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객사정보

★ 주요기능

- 신규 고객사 등록

기능항목

신규 고객사 등록



신규 고객사를 등록하세요.

고객사 등록

- 신규 고객사를 등록한다.
- '고객사 등록'을 클릭한다.



4-2. 고객사정보

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객사정보

* 주요기능

- 고객사 정보 조회
- 신규 고객사 등록
- 고객사 연관정보 조회

기능항목

신규 고객사 등록

고객사 신규 등록

✓ 고객사명

✓ 산업분류 ---선택---

대표전화 예) 0212345678

주소

기본정보
상세정보

업태

ERP등록번호

조직도

사진첨부

---선택---

- 선택---
- 공공부문
- 제조업
- 유통
- 통신업
- 금융업
- 교육/병원
- 서비스
- 기타분류

등록된 조직도가 없습니다.
고객사의 조직도를 등록하세요.

- 신규 등록하고자 하는 고객사에 대한 정보를 입력한다.
- 필수 입력 값 : 고객사명, 산업분류



4-3. 고객개인정보

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객개인정보

★ 주요기능

- 영업대표의 고객사 영역(Territory)별로 열람 권한 부여
- 고객 개인 정보 검색 기능
- 신규 고객 개인 정보 등록

기능항목

고객 및 고객사 정보 > 고객사 개인정보 검색



고객개인이름 또는 고객사명을 입력하세요.

 검색

- 원하는 고객개인을 검색하여 고객개인에 대한 세부 정보를 확인 한다.
- 검색란을 비우고 검색버튼을 누르면 전체리스트를 가져온다.



4-3. 고객개인정보

THE Seller's 사용자 매뉴얼

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객개인정보

* 주요기능

- 고객 개인의 기본정보 및 개인정보 관리 기능
- 고객 개인의 관련 프로젝트 이력
- 고객 개인의 관련 영업기회/컨택이력 등의 영업활동 정보

기능항목

고객 및 고객사 정보 > 기본정보 (연관정보)

최정길 부장

기본정보 개인정보 프로젝트이력 컨택이력 소속 고객정보 이전회사 정보

• 고객개인 정보를 수정한다.

기본정보

고객명	최정길	고객ID	10091870
직급	부장	명함	명함 보기
소속팀	시스템팀	소속부서	IT시스템부
담당업무	시스템팀 팀장	소속분부	IT부
고객사명	(주)KB국민은행	고객사ID	10007827

연락처

휴대전화	010-561-2435	전자메일	ccscik@kbstar.co.kr
직장전화	02-2073-4350	직장주소	서울특별시 강서구 염창동 244-3

보고라인

소속팀	IT시스템부	소속분부	IT부
조태종 전무		박준우 CPO	

기타

호감도	■	관계	■	책임자	이석재 상무이사
가사와의 관계	IBM H/W 솔루션, J*Link 솔루션			이전영업 사원	Enterprise사업부 김장영 차장
사내친한직원	김진영 부장				

- 자사에 대한 호감도, 관계정립(특정 업무에 대해 관여) 정도를 색상으로 표현

- 해당 고객(최정길) 개인에 대한 기본정보, 연락처, 보고라인, 기타를 확인할 수 있다.
- 명함보기 : 고객개인(최정길)에 대한 명함을 볼 수 있다.
- 고객사명 : 고객사(주)KB국민은행)정보 페이지로 이동한다.
- 보고라인에 있는 이름을 클릭하면 해당 고객개인정보 페이지로 이동한다.
- 책임자 : 해당 고객(최정길) 개인을 담당하는 자사직원을 뜻한다.



4-3. 고객개인정보

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객개인정보

★ 주요기능

- 고객 개인의 기본정보 및 개인정보 관리 기능
- 고객 개인의 관련 프로젝트 이력
- 고객 개인의 관련 영업기회/컨택이력 등의 영업활동 정보

기능항목

고객 및 고객사 정보 > 개인정보 (연관정보)

최정길 부장

기본정보

개인정보

프로젝트이력

컨택이력

소속 고객정보

이전회사 정보

개인정보

학력

- <학력>
 - 초등학교 : 한길초등학교
 - 중학교 : 한길중학교
 - 고등학교 : 대성고등학교
 - 대학교 : 서강대학교

학력관련
인맥정보

- 경영지원부 이기수 부장 고등학교 등장

경력

- <경력>
 - 우리에프아이에스
 - KB 국민은행

경력관련
인맥정보

- 우리에프아이에스 장성훈 과장
 - KB 국민은행 이선호 차장

가족관계

- <가족관계>
 - 3남제 중 첫째
 - 기운, 대학생 딸

친한사람

- <소속,이름>
 - 보안사업부 박희수 차장

사회활동

- <취미>
 - 낚시, 등산
 <종교>
 - 천주교

SNS

- <활동중인 SNS>
 - FaceBook ID : ccscjk@facebook.com

성향

- <좋아하는 것>
 - 출

기타

와이프와 딸 미국 유학생 활동

- 해당 고객의 개인정보를 확인할 수 있다.



4-3. 고객개인정보

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객개인정보

★ 주요기능

- 고객 개인의 기본정보 및 개인정보 관리 기능
- 고객 개인의 관련 프로젝트 이력
- 고객 개인의 관련 영업기회/컨택이력 등의 영업활동 정보

기능항목

고객 및 고객사 정보 > 프로젝트이력 (연관정보)

- 프로젝트 이력을 신규등록/ 수정 할 수 있다.

최정길 부장

기본정보	개인정보	프로젝트이력	컨택이력	소속 고객정보	이전회사 정보												
프로젝트이력 <table border="1"> <thead> <tr> <th>프로젝트명</th> <th>시작일</th> <th>마감일</th> <th>여행</th> <th>포지션</th> <th>상세내용</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>한국대학 건산인프라 통합</td> <td>2018-02-02</td> <td>2018-11-30</td> <td>정보제공자</td> <td>Pro</td> <td>최저가 입찰 참여</td> </tr> </tbody> </table>						프로젝트명	시작일	마감일	여행	포지션	상세내용	한국대학 건산인프라 통합	2018-02-02	2018-11-30	정보제공자	Pro	최저가 입찰 참여
프로젝트명	시작일	마감일	여행	포지션	상세내용												
한국대학 건산인프라 통합	2018-02-02	2018-11-30	정보제공자	Pro	최저가 입찰 참여												
<input type="button" value="프로젝트이력 수정"/>																	

- 고객(최정길)의 프로젝트이력을 확인할 수 있다.



4-3. 고객개인정보

THE Seller's 사용자 매뉴얼

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객개인정보

* 주요기능

- 고객 개인의 기본정보 및 개인정보 관리 기능
- 고객 개인의 관련 프로젝트 이력
- 고객 개인의 관련 영업기회/컨택이력 등의 영업활동 정보

기능항목

고객 및 고객사 정보 > 컨택이력 (연관정보)

최정길 부장

기본정보 개인정보 프로젝트이력 컨택이력 소속고객정보 이전회사정보

• 컨택이력을 검색할 수 있다.

Q. 컨택이력 검색

컨택방법	컨택목적	소속본부	보고자	컨택일
방문	고객컨택 변경사항 적용 테스트	Enterprise 본부	박철규	2016-11-29
방문	체크카드 프로젝트 관련 계약 가격 협의	Enterprise 본부	박철규	2016-11-23
방문	KB국민은행 최정길 부장 DB2 관련 컨택	IBM HW 본부	허현	2016-11-22
방문	국민은행 프로젝트 계약가격 협의	Enterprise 본부	박철규	2016-11-21
방문	KB국민은행 최정길 고객과 그룹웨어 통합 관련 컨택	Enterprise 본부	박철규	2016-11-07
방문	프로젝트 검수 논의	IBM HW 본부	허현	2016-08-28
방문	KB국민은행 이슈 논의	Enterprise 본부	김진영	2016-08-17
방문	KB국민은행 DB2 상주인력 관련	Enterprise 본부	박철규	2016-07-20
방문	차세대 시스템 규모 파악	Enterprise 본부	박철규	2016-07-09
방문	외부링크 서버증설의 건	Enterprise 본부	박철규	2016-06-29
방문	Reltis 프로젝트 수행일정 협의	Enterprise 본부	박철규	2016-04-01

이전회사 컨택이력

고객사	컨택방법	컨택목적	소속본부	보고자	컨택일
No Data					

< 1 >

- 컨택이력 리스트가 많을 경우, 페이지를 넘겨 확인할 수 있다.

- 고객(최정길)과의 컨택이력을 확인할 수 있다.
- 이전회사 컨택이력을 통해 고객(최정길)이 현재 고객사(주)KB국민은행) 이전에 다니던 회사에 속해있을 당시 컨택이력을 확인할 수 있다.
- 컨택이력을 클릭하면 해당 컨택에 대한 상세페이지로 이동한다.



4-3. 고객개인정보

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객개인정보

★ 주요기능

- 고객 개인의 기본정보 및 개인정보 관리 기능
- 고객 개인의 관련 프로젝트 이력
- 고객 개인의 관련 영업기회/컨택이력 등의 영업활동 정보

기능항목

고객 및 고객사 정보 > 소속 고객정보 (연관정보)

최정길 부장

기본정보	개인정보	프로젝트이력	컨택이력	소속 고객정보	이전회사정보				
(주)국민은행 소속 고객정보									
고객개인ID	본부	직급	고객개인명	담당업무	관계수립	호감도	책임자	휴대전화	메일주소
10086974	대표이사	CEO	최정길	총괄영업	관계수립	호감도	책임자	휴대전화	star.co.kr
10032113	정보시스템본부	CIO							@yahoo.com
10093186	지식본부	CKO							iparan.com
10095849	정보보안본부	CSO							istar.co.kr
10095613	IT본부	CPO							star.co.kr
10095962	연구개발본부	CTO							bstar.co.kr
10086552	마케팅본부	CMO							hanmail.net
10092261	인력개발본부	HRO							bstar.co.kr
10088260	IT본부	전무							tar.co.kr
10091870	IT본부	부장							istar.co.kr

◀ 1 2 ▶

• 고객개인을 검색하여 확인할 수 있다.

• 고객개인 리스트가 많은 경우, 페이지를 넘겨 확인할 수 있다.

- 고객(최정길)이 속해있는 고객사(KB국민은행) 소속인 고객 개인들의 리스트를 확인할 수 있다.
- 소속고객을 클릭하면 해당 고객에 대한 정보페이지로 이동한다.



4-3. 고객개인정보

THE Seller's 사용자 매뉴얼

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객개인정보

* 주요기능

- 고객 개인의 기본정보 및 개인정보 관리 기능
- 고객 개인의 관련 프로젝트 이력
- 고객 개인의 관련 영업기회/컨택이력 등의 영업활동 정보

기능항목

고객 및 고객사 정보 > 이전회사 정보 (연관정보)

최정길 부장

기본정보

개인정보

프로젝트이력

컨택이력

소속고객정보

이전회사정보

이전회사 정보

고객사ID	고객사명	부서	고객개인ID	고객개인명	입사일	퇴사일
10012848	(주)C3Com	Solution개발본부	10096464	최정길		

최정길 부장

작성자 : 이석재 / 작성일 : 2017-01-10 09:14:23.0

고객명	최정길	직급	부장
휴대전화	010-561-2435	직장전화	02-1234
전자메일	ccscdk@sellers.co.kr		

소속회사

개인정보

이전회사 정보

선택

+ 리스트 추가

이전회사 저장하기

저장하기

• 이전회사정보 입력 행이 추가된다.

• 입력한 이전회사정보를 저장한다.

• 이전회사 정보 입력 행이 삭제된다.

- 고객개인명이 동일한 고객리스트를 가져온다.
- 이전회사 고객을 선택하면 회사명, 본부, 직위, 고객명이 자동으로 입력된다.

- 고객(최정길)의 이전회사 정보를 확인할 수 있다.



메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객개인정보

* 주요기능

- 신규 고객개인 정보 등록

기능항목

신규 고객개인 정보 등록



신규 고객개인을 등록하세요.

고객개인 등록

- 신규 고객개인을 등록한다.
- '고객개인 등록'을 클릭한다.



4-3. 고객개인정보

THE Seller's 사용자 매뉴얼

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객개인정보

* 주요기능

- 고객개인 정보 조회
- 신규 고객개인 정보 등록
- 고객개인 연관정보 조회

기능항목

신규 고객개인 정보 등록(1/2)

고객개인 신규 등록

• 고객사 검색기능
• 고객사를 선택하면 고객사ID가 자동으로 입력된다.

• 고객개인 검색기능
• 하단의 공란엔 고객개인ID 자동입력

• 자사직원 검색

등록하기

- 신규 등록하고자 하는 고객개인에 대한 정보를 입력한다.
- 영업대표는 소속회사, 개인정보, 이전회사에 대해 가능한 많은 정보를 입력한다.
- 이전회사 정보는 신규등록 완료 후 작성 가능하다.
- 필수 입력 값 : 고객명, 고객사, 고객사ID



4-3. 고객개인정보

THE Seller's 사용자 매뉴얼

메뉴경로

HOME / 고객사 및 고객개인정보 / 고객개인정보

* 주요기능

- 고객개인 정보 조회
- 신규 고객개인 정보 등록
- 고객개인 연관정보 조회

기능항목

신규 고객개인 정보 등록(2/2)

고객개인 신규 등록

작성자 : 방대석 / 작성일 : 2017-02-15

고객명	_____	직급	_____
휴대전화	예) 01012345678	직장전화	예) 01012345678
전자메일	_____	재직여부	<input checked="" type="radio"/> 재직 <input type="radio"/> 퇴사
소속회사	개인정보	이전회사 정보	
학력	<학력> - 초등학교 : - 중학교 : - 고등학교 : - 대학교 :	학력 관련 인맥 정보	_____
경력	<경력> -	경력 관련 인맥 정보	_____
사회활동	<취미> - <인맥> -	가족	<가족관계> - <기념일> -
성향	<좋아하는 것> - <싫어하는 것> -	친한사람	<소속, 이름> -
SNS	<활동중인 SNS> - LinkedIn ID : - FaceBook ID : - Twitter ID :	기타	<금지사항> - <습관> -

등록하기

- 고객개인의 개인정보를 항목에 맞게 입력한다.



CHAPTER

5 고객영업활동

5.1 메뉴 개요

5.2 고객컨택내용

5.3 영업기회

5.4 잠재영업기회

5-1. 메뉴 개요

메뉴

고객영업활동

고객영업활동 페이지에서는 고객들과의 컨택내용을 기록하고 영업기회를 작성할 수 있다. 또 영업기회로 전환되기 전에 잠재영업기회에 대한 내용을 작성하고 영업기회로 전환 가능하도록 하는 기능을 활용할 수 있다.

1. 고객컨택내용

- 고객과의 컨택방법 및 연관 컨텐츠에 대해서 개인별, 고객사별로 대시보드에서 한눈에 보여줍니다.
- 고객과의 컨택 리스트를 보여줍니다.
- 컨택시, 발생한 액션 플랜에 대해 색상으로 진행상황을 보여줍니다.
- 컨택 신규 등록 시, 발생한 잠재영업기회, NCR, 편장을 연관 컨텐츠로 등록할 수 있습니다.

2. 영업기회

- 개인별, 고객사별, 제품별에 따른 REV(매출), GP(총 이익)을 보여줍니다.
- 영업기회에 대한 전체 리스트를 보여줍니다.
- 상세페이지에서는 기본정보, 매출계획, 마일스톤, Sales Cycle, 체크리스트, 윈플랜, 첨부파일을 관리합니다.

3. 잠재영업기회

- 개인별, 고객사별 잠재 영업기회에 대한 전체 금액, 전환된 건수 및 금액, Overdue된 건수 및 금액, 월간 신규 건수 및 금액에 대한 정보를 한눈에 보여줍니다.
- 잠재영업기회 리스트를 보여줍니다.
- 잠재영업기회에 대한 계획상태, 진행상황에 대해 색상으로 표기하여 한눈에 보여줍니다.
- 잠재영업기회를 영입기회로 전환할 수 있습니다.



5-2. 고객컨택내용

메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 고객컨택내용

★ 주요기능

- 컨택방법별 대시보드 확인, 개인별 고객사별 확인
- 고객컨택내용 신규등록
- 연관 컨텐츠 대시보드 확인

기능항목

고객컨택 대시보드

개인별 고객사별

← 2017년 2분기 →

• 컨택방법 상관없이 전체 컨택이력을 확인한다.

리스트 신규등록

구분	전체	컨택방법					연관 컨텐츠	
		방문	마케팅	SNS	E-mail	전화	연관 이슈	연관 잠재영업기회
Enterprise사업본부	3	3	0	0	0	0	0	1
IBM SW 사업본부	2	2	0	0	0	0	0	0
보안사업본부	1	1	0	0	0	0	0	1
Software사업본부	24	20	0	0	0	4	0	1
IBM HW 사업본부	1	1	0	0	0	0	0	0
총계	54	41	1	0	5	7	0	10

- 클릭하면 컨택방법별로 리스트를 확인할 수 있다.

- 고객과의 컨택이 어떠한 것들이 있는지 확인할 수 있다.
- 컨택방법이 무엇인지 확인할 수 있다.
- 연관컨텐츠(연관 잠재영업기회, 고객 이슈)를 확인할 수 있다.



5-2. 고객컨택내용

THE Seller's 사용자 매뉴얼

메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 고객컨택내용

* 주요기능

- 고객컨택 신규등록

기능항목

고객컨택 신규등록

- 고객명란은 자동검색기능이 있다. 이를 입력하여 검색되는 명칭을 클릭 한다.

내 신규 등록

admin | 2018/11/09

✓ 컨택목적

✓ 컨택방법

✓ 컨택일시

== 선택 ==

2018-11-09

오후 05:30

~ 오후 06:30

✓ 고객명

고객명을 검색해 주세요.

상세내용

Follow-Up Action

내용

책임자

완료목표일

실제완료일

status

검색해 주세요.

▶

- 컨택시 Follow-up-Action에 대한 내용을 입력하는 부분이다.

메일공유

공유할 직원명을 검색해 주세요.

파일첨부

파일찾기

선택된 파일이 없습니다

잠재영업기회

미수

여관된 정보가 있으면 선택해 주세요.
선택한 후 해당 페이지로 자동 전환됩니다.

저장하기

저장하기 및 공유하기

- 고객컨택 내용을 동료에게 공유한다.
직원검색에서 공유할 동료를 검색한 후, 저장하기 및 공유하기를 클릭한다.

- 컨택시 발생한 잠재영업기회, 고객이슈가 존재할 경우 클릭하여 저장한다. 그러면 저장 후 해당 페이지로 이동하여 신규 등록한다.

- 신규 고객컨택을 등록한다.
- 컨택내용을 저장만 하거나, 저장하고 동료에게 공유할 수 있다.
- 연관된 정보를 선택해서 등록할 수 있다.



5-2. 고객컨택내용

메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 고객컨택내용

★ 주요기능

- 고객컨택 내용 리스트
- 고객컨택 상세내용 조회

기능항목

고객컨택 리스트, 상세내용

항목보기 설정							< 메시보드	신규등록
컨택방법	고객사	고객명	컨택목적	보고자	컨택일	액션	파일	
방문				방대석	2017-02-03	-	-	
마케팅				방대석	2017-02-03	-	-	
방문				방대석	2017-02-03	-	-	
방문				방대석	2017-02-04	-	-	
방문				방대석	2017-02-03	-	-	

- 고객컨택 리스트를 조회한다.

Follow-Up-Action 상태를 List 화면에서 색상으로 나타낸다.

색상 표시 기준

- ✓ 실제완료일 입력시 : 초록색
- ✓ 실제완료일 < 완료목표일 : 초록색
- ✓ 완료목표일 < 현재날짜 : 빨간색
- ✓ 완료목표일 > 현재날짜 : 노란색

연관 잠재 영업기회	-	연관 NCR	-	연관 편집	-
Follow-Up-Action	내용	책임자	완료목표일	실제 완료일	Schedule
	- 김진기 부장님과 2차 컨택 예정	방대석	2017-02-13		

+ Follow-Up-Action 추가

매일공유

직원 검색

파일첨부

파일찾기

선택된 파일이 없습니다

저장하기

저장하기 및 공유하기

- 리스트 중 하나를 클릭하여 상세내용을 확인한다.



5-3. 영업기회

THE Seller's 사용자 매뉴얼

메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 영업기회

* 주요기능

- 본부/팀/개인별 REV, GP 확인 가능
- Target 대비 REV, GP 확인 가능
- 영업기회 Forecast In, Forecast Out 현황 확인 가능

기능항목

영업기회 대시보드

영업기회

Home / 고객영업활동 / 영업기회

• 분기별 검색 가능

• 영업기회 리스트로 이동

2018년 4분기 월 분기 년도

리스트 신규등록

금액단위 : 백만원

구분	TCV (예상계약금액)				REV (매출)				GP (총 이익)						
	QTD (분기 마 감현황)	In FCST (매출예 측 영업기 회)	+/- Tgt (목표 대 비)	Q2Q (전 분기 대비)	Out FCST (추가 영 업기회)	QTD (분기 마 감현황)	In FCST (매출예 측 영업기 회)	+/- Tgt (목표 대 비)	Q2Q (전 분기 대비)	Out FCST (추가 영 업기회)	QTD (분기 마 감현황)	In FCST (매출예 측 영업기 회)	+/- Tgt (목표 대 비)	Q2Q (전 분기 대비)	Out FCST (추가 영 업기회)
[+] Enterprise사 업본부															
[+] IBM SW 사업본부															
[+] 보안사업 본부															
[+] Software 사업본부															
[+] 부산사무 소															
[+] Dynatrace 사 업본부															
[+] IBM HW 사업본부															
[+] 금융차세 대사업부															
총계															



메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 영업기회

* 주요기능

- 등록된 영업기회 리스트 조회 기능
- 검색기능을 통해 조건에 맞는 리스트 조회
- 원플랜 및 마일스톤을 간소화(GYB) 표시

기능항목

영업기회 리스트

• 리스트 검색 기능

• 대시보드 페이지로 이동

The screenshot shows the 'Sales Opportunity' list page. At the top right, there is a message: '최근 업데이트: 2018-11-09 16:58:05.0'. Below it is a search bar with a magnifying glass icon labeled '검색'.

On the left, there are several filter buttons: '중요(★)', '진행중', '완료', '스플릿', '리베이트', and 'No-Bid'. A red box highlights the '항목보기 설정' button. In the center, there is a date range selector for '2018년 4분기' with options for '월', '분기', and '년도'. To the right of the date range are two blue buttons: '< 대시보드' and '신규등록'.

A large table below displays sales opportunities. The columns include: 영업기회 (Opportunity), 승리계획 (Winning Plan) (with sub-columns: 일정 (Timeline), 경쟁 (Competitor), 솔루션 (Solution), 계약 (Contract)), FC (Forecast), SC (Score), 마일스톤 (Milestone), 계약일 (Contract Date), 예상 (Estimated), 예상금액 (Estimated Amount), FEV (예출) (FEV), and GP (총 미의) (Total GP). The table lists three opportunities:

영업기회	승리계획	마일스톤	계약일	예상	예상금액	FEV (예출)	GP (총 미의)
박승현 박승현	out	4	2018-11-01				
박승현 박승현	in	3	2018-10-31				
이정호 이정호	-	1	2018-10-23				

At the bottom right of the table area, there are navigation icons: '<', '1', and '>'.

• 신규등록 화면 표시



5-3. 영업기회

THE Seller's 사용자 매뉴얼

메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 영업기회

* 주요기능

- 영업기회 신규등록/상세조회 화면
- 기본정보/매출/매입 품목/매출계획/마일스톤/Sales Cycle/원플랜 입력

기능항목

영업기회 신규등록

영업기회 신규 등록

admin | 2018/11/09

• 매출처, End User은 검색기능을 통해 입력 가능.
• 작성하면 자동 검색되어 나타나는 이름을 클릭한다.

매출처: 매출처를 검색해 주세요. End User: End User를 검색해 주세요.

예상계약금액: 계약기간: ex) 1988-11-1 ~ ex) 1988-11-1 계약일: ex) 1988-11-18

Forecast: In Out ERP 전환: 전환하기

영업기회코드 (ERP): 프로젝트코드 (ERP):

기본정보: 영업단계: 승리계획: 마일스톤: 매출/매입 품목: 매출/수금 계획:

첨부파일: Exec Owner: Exec Owner를 검색해 주세요. Opportunity Owner: admin [admin] *

영업대표: admin [admin] * 영업구분: SI

영업유형: Direct 프로젝트형태: License(S/W)

고객구분: 매출처 고객담당자: 고객담당자를 검색해 주세요.

구매방법: 기술가격평가

• 영어활동 후 사전손의 승인이 필요한 영업기회를 ERP 영업기회로 전환한다.

• Exec Owner, Opportunity, 영업대표는 검색기능을 통해 입력 가능.
• 작성하면 자동 검색되어 나타나는 이름을 클릭한다.

• 신규 영업기회를 작성하고 등록한다.



5-4. 잠재영업기회

메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 잠재영업기회

★ 주요기능

- 개인별, 고객사별 잠재영업기회 전체 건수와 금액 확인 가능
- 영업기회로 전환된 건수와 금액 확인 가능
- Overdue, 월간 신규 건수와 금액 확인 가능

기능항목

잠재영업기회관리 대시보드

개인별 탭

개인별 고객사별

2017년도 1분기

- 전체 잠재영업기회 리스트로 이동한다.

리스트 신규등록

- 클릭시 전환, Overdue, 월간 신규 잠재영업기회 리스트로 이동한다.

- 잠재영업기회 신규등록 화면으로 이동한다.

고객사별 탭

개인별 고객사별

2017년도 1분기

- 고객사 카테고리별 그룹화 되어있다.
- + 표시를 누르면 해당 고객사가 표시된다.

리스트 신규등록

구분

 EPC

GS건설

현대엔지니어링

 Owner

SK이노베이션

 Sales

Sales 고객사

총계

- 고객사 카테고리별 그룹화 되어있다.
- + 표시를 누르면 해당 고객사가 표시된다.



5-4. 잠재영업기회

THE Seller's 사용자 매뉴얼

메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 잠재영업기회

* 주요기능

- 등록된 잠재영업기회 리스트 조회 기능
- 검색기능을 통해 조건에 맞는 리스트 조회

기능항목

잠재영업기회관리 리스트

潛在客户管理

Home / 고객영업활동 /

• 항목별 보기 가능

• 검색기능을 통해 조건에 맞는 리스트 조회

• 클릭하면 상세보기 창이 나타난다.

• 대시보드

• 신규등록

• 잠재영업기회 대시보드 페이지로 이동

• 계획 및 Status를 색상으로 표기

The screenshot shows a table of potential customer opportunities. A red box highlights the '항목별 보기 설정' button. Another red box highlights the search bar. A third red box highlights the '대시보드' button. A fourth red box highlights the status column in the table. A fifth red box highlights the '전환하기' button in the bottom right corner of the main content area.

서울도시가스 서버 및 스토리지 교체

제목: 서울도시가스 서버 및 스토리지 교체

매출처: 에스씨지솔루션즈(주)

영업대표: 박승현 [부장]

영업기회 전환시점: 2018-11-30

결과: 전환하기

내용:

- 사업 내용 : 노후 서버 및 스토리지 교체 사업
- 현재 유지보수 제품인 IBM 서버 및 스토리지를 IBM 서버와 EMC 스트로리지로 교체 계약 중
- 예산 문제로 2019년 1분기 추진 예정이나 IBM과 함께 연내 추진 협의 중

Action Plan:

Action	담당자	해결일정	실제완료일	Status	삭제
검색해 주세요.					

+ Action Plan 추가

메일공유:

작성하기 저장하기 및 공유하기

A detailed screenshot of a specific opportunity record for '서울도시가스 서버 및 스토리지 교체'. It shows fields for title, contact, representative, conversion date, and a 'Convert' button. Below the record is a table for the 'Action Plan' with one row currently listed. At the bottom, there are buttons for writing a mail and sharing it.



5-4. 잠재영업기회

THE Seller's 사용자 매뉴얼

메뉴경로

HOME / 고객영업활동 / 잠재영업기회

* 주요기능

- 잠재영업기회 신규/상세화면
- 잠재영업기회의 영업기회 전환 기능 및 연동

기능항목

잠재영업기회 신규등록

잠재영업기회 신규 등록

• 고객명, 영업대표란은 검색기능으로 입력
• 이름을 입력하면 자동검색 되어지는 내용을 클릭

✓ 제목

✓ 매출처

매출처를 검색해 주세요.

✓ 영업대표

영업대표를 검색해 주세요.

✓ End User

End User를 검색해 주세요.

✓ 예상규모

영업기회 전환시점

ex) 1988-11-18

내용

• Action Plan을 추가합니다.

Action	담당자	해결목표일	실제완료일	status	삭제
검색해 주세요.					

+ Action Plan 추가

메일공유

공유할 직원명을 검색해 주세요.

저장하기

저장하기 및 공유하기

• 동료에게 메일로 공유
• 반드시 '메일공유>직원검색'을 통해 공유하려는 동료를 선택하여야 한다.

- 잠재영업기회 신규를 등록한다.
- 작성 후 저장만 하거나 저장하고 메일로 공유할 수 있다.



CHAPTER

6 고객만족

6.1 메뉴 개요

6.2 고객이슈

6.3 고객만족도

6.4 서비스프로젝트

6-1. 메뉴 개요

메뉴

고객만족

고객만족 페이지는 고객컨택 중에 발생한 고객이슈를 기록하고 빠르게 해결할 수 있도록 체계적으로 관리할 수 있습니다.

1. 고객이슈

- 발생한 이슈를 관리하고 각 이슈별로 해결책임자, 해결확인자, 해결발생일, 해결목표일을 정해서 이슈에 대한 해결계획을 상세히 작성한 뒤 이슈를 해결합니다.
- 마지막으로 해결확인자가 이슈해결내용을 고객에게 확인을 받으면 하나의 이슈가 종료됩니다.
- 이슈내용을 자사직원들과 메일로 공유할 수 있습니다.

2. 고객만족도

- 마케팅 행사나 고객이슈해결 후 해당 이벤트에 관해 만족도를 조사하는 기능입니다.
- 고객/파트너를 분류하여 관리 합니다.
- 이벤트 단위로 만족도를 조사하고 고객개인 단위로 평점을 매기고 의견을 조사하고 취합합니다.
- 만족도조사 중에 나온 다른 이슈나 컨택은 Follow-Up Action에서 관리합니다.

3. 서비스프로젝트

- 프로젝트관련 정보와 일정 추적, 관리하는 메뉴입니다.
- 마일스톤 (분석, 설계, 구현, 테스트, 이행)으로 일정진행에 도움을 줍니다.
- 발생한 프로젝트이슈를 관리하고 각 이슈별로 해결책임자, 해결확인자, 해결발생일, 해결목표일을 정해서 이슈에 대한 해결계획을 상세히 작성한 뒤 이슈를 해결합니다.
- 팀 구성원 입력란에 다른 부서의 직원을 추가하면 해당 서비스프로젝트내용을 공유 합니다.



6-2. 고객이슈

메뉴경로

HOME / 고객만족 / 고객이슈

★ 주요기능

- 해결책임자(영업대표)가 처리해야 할 고객이슈 확인 및 진행
- 해결책임자(영업대표)에 대한 고객이슈를 건 별로 관리
- 고객사별에 대한 고객이슈를 건 별로 관리

기능항목

고객이슈 대시보드

해결책임자별 탭 대시보드

개인별		고객사별		전체			진행경과			완료		
				전체		진행 중		지연		완료		
← 2017년 1분기 →				6	2	17	12	1	0	3	0	
구분		전체		방대석	8	3	7	1	0	3	0	
영미경				양미경	3	17	12	1	0	3	0	
심윤영				총계	17	17	12	1	0	3	0	

• 분기별로 검색 가능

• 해결책임자별 고객이슈를 건별로 확인할 수 있다.

• 이를 또는 진행경과 숫자를 클릭하면 해당하는 이거나 진행경과에 대한 리스트를 확인할 수 있다.

고객사별 탭 대시보드

고객사별 탭 대시보드

개인별		고객사별		전체			진행경과			완료		
				전체		진행 중		지연		완료		
← 2017년 1분기 →				16	11	17	12	2	0	3	0	
구분		전체		EPC	1	1	1	0	0	0	0	
(주)THE Seller's				(주)THE Seller's	13	9	2	0	2	0	2	
GS건설				GS건설	2	1	0	0	0	1	0	
SK건설				SK건설	1	1	0	0	0	0	0	
해외				해외	1	1	0	0	0	0	0	
세이카산교(상)서울지점				세이카산교(상)서울지점	1	1	0	0	0	0	0	
총계				총계	17	12	2	0	3	0	0	

• 고객사별 고객이슈를 건별로 확인할 수 있다.

• 고객사를 분류하여 관리한다.

• 해당하는 고객사 또는 진행경과 숫자를 클릭하면 해당하는 고객사 또는 진행경과에 대한 리스트를 확인할 수 있다.

- 해결책임자(영업대표)에게 발생한 고객이슈에 대한 진행경과를 분기별로 확인할 수 있다.



6-2. 고객이슈

메뉴경로

HOME / 고객만족 / 고객이슈

★ 주요기능

- 고객이슈에 대한 각 리스트를 확인할 수 있다.
- 각 고객이슈에 대한 상태를 색상으로 한눈에 알아 볼 수 있다.

기능항목

고객이슈 리스트

개인별		고객사별					
구분	전체	진행중	지연	완료			
방대석	6	2	1	3			
양미경	8	7	1	0			
심윤영	3	3	0	0			
총계	17	12	2	3			

리스트

신규등록

항목보기 설정		< 대시보드		신규등록									
고객사	고객명	영업대표	이슈제목	이슈종류	해결책임자	발생일	해결목표일	이슈해결일	이슈해결 확인자	해결계획 상태	이슈상태	파일	
				서비스	박승현	2018-09-02	2018-09-21	2018-09-18	-	-		-	
				서비스	채원태	2018-06-20	2018-07-31	2018-09-07	-	-		-	

< 대시보드

신규등록

- 고객이슈에 대한 해결계획 및 상태를 색상으로 보여준다.
 - ✓ 초록색 : 해결완료일이 있는 경우
 - ✓ 노란색 : 해결목표일 > 오늘날짜
 - ✓ 빨간색 : 해결목표일 < 오늘날짜

최근 업데이트: ① 2018-10-15 10:16:58.0

 검색

< 대시보드 신규등록

- 우측 상단에 검색 버튼으로는 고객사, 해결상태, 상태에 대한 검색 리스트만 확인 가능하다.



6-2. 고객이슈

메뉴경로

HOME / 고객만족 / 고객이슈

★ 주요기능

- 신규 고객이슈 등록

기능항목

신규 고객이슈 등록

고객이슈 신규 등록

admin | 2018/11/09

✓ 이슈 제목	고객명을	• 고객명 두 글자 이상을 입력하면 해당 이름이 검색된다															
✓ 고객명		• 찾는 이름을 클릭한다															
✓ 영업대표		• 복수 입력이 가능하다															
영업대표		영업대표를 검색해 주세요.															
✓ 이슈영역	== 선택 ==	✓ 이슈해결책임자															
이슈내용																	
✓ 이슈발생일	2018-11-09	✓ 해결목표일	ex) 1988-11-18														
이슈해결일	ex) 1988-11-18	이슈해결확인자	이슈해결확인자를 검색해 주세요.														
<table border="1"> <thead> <tr> <th>이슈해결계획</th> <th>해결계획</th> <th>책임자</th> <th>해결목표일</th> <th>실제완료일</th> <th>status</th> <th>삭제</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td>검색해 주세요.</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				이슈해결계획	해결계획	책임자	해결목표일	실제완료일	status	삭제			검색해 주세요.				
이슈해결계획	해결계획	책임자	해결목표일	실제완료일	status	삭제											
		검색해 주세요.															
<p>+ 이슈해결계획 추가 Click!</p>																	
메일공유	공유할 직원명을 검색해 주세요.																
파일첨부	파일찾기	선택된 파일이 없습니다.	저장하기 및 공유하기														

- 고객이슈 해결계획을 추가하기 위해서는 '이슈해결계획 추가' 버튼을 누르고 작성한다.

- 해당 고객이슈를 동료 및 상사에게 메일로 공유하기 위해서는 직원 검색을 클릭한다.
- 아래와 같은 창이 나타나면 직원명을 입력하면 직원명이 검색된다.
- 검색결과에 나온 직원명을 클릭한다. 그리고 저장하기 및 공유하기 버튼을 누르면 동료 사내메일로 고객이슈 내용이 메일로 보내지고 저장된다.



6-3. 고객만족도

메뉴경로

HOME / 고객만족 / 고객만족도

★ 주요기능

- 고객만족 평가 결과에 대한 대시보드 기능
- 고객만족 평가 결과 관리(피조사자/조사자/설문항목 등의 정보 관리)
- 고객평가 지표를 수치화하여 관리

기능항목

고객만족도 대시보드

고객만족 파트너만족

• 고객사/파트너사별로 리스트를 확인할 수 있다.

← 2018년 4분기 →

리스트 신규등록

조사제목	조사		고객 평가		관련 이슈			
	일	주관부서	평균	건수	건수	진행	지연	완료
IBM p-Series 고객 만족도 조사	2016-10-19	Enterprise 본부	3.7	3	0	0	0	0
MS EA 고객 만족도 조사	2016-10-19	Enterprise 본부	3.0	2	0	0	0	0
삼성 고객대응 설문조사	2016-10-14	Enterprise 본부	4.0	2	1	0	1	0

• 조사항목을 클릭하면, 해당 만족도 조사 세부 내용을 확인할 수 있다.

• 숫자를 클릭하면, 해당 관련 이슈페이지로 이동하여 확인 가능하다.

- 고객 상대로 만족도를 조사하여 정리해 놓은 화면이다.
- 건수 및 평균 점수를 확인 할 수 있다.
- 만족도 조사와 관련한 이슈도 확인할 수 있다.



6-3. 고객만족도

메뉴경로

HOME / 고객만족 / 고객만족도

* 주요기능

- 고객만족 평가 결과 관리(피조사자/조사자/설문항목 등의 정보관리)
- 고객평가 지표를 수치화하여 관리
- 만족도 조사관련 이슈 및 Action을 Tracking 하는 기능
- 고객사/책임자/조사본부/조사방법/조사결과 정렬 기능

기능항목

고객만족도 리스트

- 만족도 조사별 템 화면이다.
- 조사결과 건수와 평가점수를 확인할 수 있다.

조사결과(Detail)

제 목 :	조사 실행 :	책임자 :	조사결과 Summary							첨부	
			평균	건수	5	4	3	2	1		
IBM p-Series 고객 만족도 조사	Enterprise사업본부	박형규	2016-10-19	3.7	3	1	0	2	0	0	-
MS EA 고객 만족도 조사	Enterprise사업본부	박형규	2016-10-19	3.0	2	1	0	0	0	1	-
삼성 고객대응 설문조사	Enterprise사업본부	박형규	2016-10-14	4.0	2	0	2	0	0	0	-

- 만족도 조사결과 별 템 화면이다.
- 고객개별로 만족도조사를 확인할 수 있다.

조사결과(Detail)

제 목 :	만족도 조사						첨부
	고객 :	고객사 :	응답자 :	조사자 :	조사일 :	조사방법 :	
삼성 고객대응 설문조사	삼성카드(주)	한예슬	김진욱	2016-09-09	대면	4	-
삼성 고객대응 설문조사	삼성전자(주)	김동규	송훈섭	2016-09-19	대면	4	-
MS EA 고객 만족도 조사	롯데 카드(주)	이건우	송훈섭	2016-10-21	대면	5	-
IBM p-Series 고객 만족도 조사	우리은행 상암DMC	최재명	송훈섭	2016-10-21	대면	5	-
IBM p-Series 고객 만족도 조사	(주)국민은행	김현규	송훈섭	2016-10-21	전화	3	-
IBM p-Series 고객 만족도 조사	(주)국민은행	김현규	송훈섭	2016-10-21	전화	3	-
MS EA 고객 만족도 조사	롯데건설(주)	김건우	송훈섭	2016-10-21	전화	1	-



6-3. 고객만족도

메뉴경로

HOME / 고객만족 / 고객만족도

★ 주요기능

- 만족도 조사 내용과 만족도 관련 이슈 Follow-Up-Action
- 고객별 조사결과 및 조사결과 관련 이슈 연동기능
- 첨부파일

기능항목

고객 만족도 등록

고객만족도 신규 등록

admin | 2018/11/09

✓ 제목

상세내용

책임자명

책임자HD

조사일

✓ 카테고리

조사결과

Follow-Up-Action

첨부파일

평가 평균

조사 건수

고객사명

응답자

조사방법

평가

코멘트

이슈

조사일

*고객사명, *조사일은 필수 입력값입니다.

조사결과 추가 Click!

신규등록

- '조사결과 추가' 버튼을 누르면 고객개인별 만족도조사결과를 작성할 수 있다.
- 고객검색 후 응답자(고객개인명)를 검색할 수 있다.
- 만족도조사 진행중에 이슈가 발생할 시 이슈란에 관련이슈를 추가할 수 있다.

- 고객 만족도를 신규로 등록하는 화면이다.
- 항목에 알맞게 내용을 입력한 후 신규 등록 버튼을 클릭하면 된다.



메뉴경로

HOME / 고객만족 / 서비스 프로젝트

* 주요기능

- 프로젝트 관련 진행 상황 확인
- 프로젝트 신규등록

기능항목

프로젝트 관련 진행 상황 확인

■ 항목보기 설정

신규등록

프로젝트명	고객		자사		수행단계	진행률	이슈	파일
	총괄PM	고객명	총괄PM	영업대표				
임채환	김재수	장성훈	김진욱		구현 (11-09) 테스트 (11-25) 이행 (12-30)	60%	시스템 분석:심윤영 (09-12)	
장범진	유지운	송훈섭	김영목		구현 (11-11) 테스트 (12-16) 이행 (01-27)	70%	테스트 인력 필요:송훈섭 (10-07)	
지웅운	이원영	장성훈	김진욱		구현 (09-08) 테스트 (07-24) 이행 (07-25)	70%	구현 인력 부족:장성훈 (07-22) DB설계 계획:장성훈 (07-22)	
박준우	최정관	윤성준	박현규		설계 (10-14) 구현 (11-18) 테스트 (12-16)	70%	분석 내용이 예상보다 많음:오세철 (09-09)	
김동규	김동규	김진욱	김진욱		구현 (11-14) 테스트 (10-31) 이행 (11-11)	100%	구현 단계 이슈테스트:심윤영 (10-12) 테스트 단계 이슈:김진욱 (10-20) 이행 (10-19)	
체인식	체인식	송훈섭	김진욱		구현 (11-14) 테스트 (09-30) 이행 (10-28)	100%	분석 내용이 예상보다 많음:오세철 (09-09)	
조병태	조병태	김민종	이재성		설계 (09-08) 구현 (08-05) 테스트 (08-06)	100%	IBM비즈니스컨설팅:장성훈 (08-04)	

- 현재 프로젝트의 수행단계 상태와 기간을 보여준다.

- ✓ 초록색 : 완료처리가 된 경우
- ✓ 노란색 : 완료처리가 안되고 수행목표일 > 오늘날짜
- ✓ 빨간색 : 완료처리가 안되고 수행목표일 < 오늘날짜

- 각 프로젝트에 관련된 이슈 리스트와 상태, 기간을 보여준다.

- ✓ 초록색 : 해결완료일이 있는 경우
- ✓ 노란색 : 해결목표일 > 오늘날짜
- ✓ 빨간색 : 해결목표일 < 오늘날짜

- 영업대표가 맡고 있는 프로젝트 목록을 확인할 수 있다.
- 프로젝트별 수행단계와 진행률 그리고 이슈를 확인할 수 있다.
- 프로젝트 명을 클릭하면 해당 프로젝트 관련하여 세부내용을 확인할 수 있다.



6-4. 서비스프로젝트

THE Seller's 사용자 매뉴얼

메뉴경로

HOME / 고객만족 / 서비스 프로젝트

* 주요기능

- 프로젝트 관련 진행 상황 확인
- 프로젝트 신규등록

기능항목

프로젝트 신규등록

서비스프로젝트 신규 등록

- 고객명, 고객총괄PM, 고객수행PM란은 자동검색기능이 있다. 이름을 입력하여 검색되는 명칭을 클릭한다.

2018/11/12

✓ 프로젝트명

✓ 고객명

✓ 고객수행PM

✓ 고객총괄PM

고객 주요 이해당사자

고객명을 검색해 주세요.

고객명을 검색해 주세요.

고객명을 검색해 주세요.

기본정보

계약금액 및 예상매출

감리사 및 파트너사

마일스톤

프로젝트 이슈

첨부파일

시작일

2018-04-27

✓ 종료일

진행률 (%)

0%

✓ 자사총괄PM

✓ 자사수행PM

자사수행PM을 검색해 주세요.

영업대표

영업대표를 검색해 주세요.

팀 구성원

직원명을 검색해 주세요.

상세내용

공유할 직원명을 검색해 주세요.

메일공유

- 타 부서 직원을 추가하면 추가된 직원들은 해당 서비스프로젝트의 읽기/쓰기 권한을 얻는다.

신규등록

저장하기 및 공유하기

- 프로젝트 신규 등록하는 창입니다.
- 영업대표는 프로젝트 관련 기본 정보, 계약금액 및 예상매출, 감리사 및 파트너사, 마일스톤, 프로젝트 이슈 관련하여 입력하고 신규 등록버튼을 클릭하면 된다.



CHAPTER

7

파트너사 협업 관리

7.1 메뉴 개요

7.2 파트너사 협업 관리(발굴, 교육, 협업)

7.3 파트너사 정보

7.4 파트너사 개인정보

7-1. 메뉴 개요

메뉴

파트너사 협업 관리

파트너사 협업 관리는 파트너사 협업 관리, 파트너사 정보, 파트너사 개인정보 3개의 페이지로 분류됩니다.

1. 파트너사 협업 관리(발굴, 교육, 협업)

- 연도별로 협력사 현황을 파악할 수 있습니다.
- 원하는 협력사에 대한 상세 정보를 볼 수 있습니다.

2. 파트너사 정보

- 파트너사를 관리합니다
- 파트너사를 추가 및 수정합니다.
- 파트너사소속 개인의 스킬목록을 조회합니다.

3. 파트너사 개인정보

- 파트너사 개인을 관리합니다.
- 파트너사 개인을 추가 및 수정합니다.



7-2. 파트너사 협업 관리

메뉴경로

HOME / 파트너사 협업 관리 / 파트너사 협업 (1/5)

★ 주요기능

- 산업별/고객별 파트너사의 얼라이언트 현황과 성과 분석
- GAP 분석 결과를 GYR로 표시하여 하여 Action을 유도함
- GAP 영역에 대하여 Recruitment 또는 Unstacking 등의 Action을 취하도록 하고 이를 Tracking 하는 기능

기능항목

파트너사 협업 정보_파트너 현황

• Action 등록 팝업

No	산업	IBM H/W					IBM S/W					AHNLAB						
		기회	매출	Align	Status	Action	해결상황	기회	매출	Align	Status	Action	해결상황	기회	매출	Align	Status	Action
1	공공부문	200	100	2		-	●	250	200	1		-	●	90	90	3		-
2	제조업	300	200	2		-	●	320	100	2	Recruitment	●	200	100	0	Recruitment	-	
3	유물	500	100	4		-	●	400	250	0		-	●	220	90	4		-
4	종합 건설업	200	100	1		-	●	150	140	2		-	●	300	100	3		-
5	소매업·자동차 제조	150	250	0		-	●	200	120	2		-	●	200	100	0		-
6	항공 운송업	120	80	0	Unstacking	●	230	90	2		-	●	200	100	3		-	
7	물류업	90	80	2		-	●	200	100	1	Recruitment	●	320	120	0	Recruitment	-	
8	방송업	200	100	0		-	●	250	90	0	Recruitment	●	225	70	2	Recruitment	-	
9	통신업	500	300	0		-	●	300	200	2		-	●	300	160	2		-
10	금융업	330	140	3		-	●	200	100	0		-	●	280	100	2		-
11	부동산업	120	100	0		-	●	180	80	0		-	●	200	100	0		-
12	연구개발업	100	100	0		-	●	180	100	2		-	●	225	125	0		-
13	교육 서비스업	230	100	0		-	●	200	100	1	Unstacking	●	200	100	0		-	
14	유통 및 단체	145	40	0		-	●	200	100	0		-	●	200	100	0		-
15	국제 및 외국기관	100	30	0		-	●	175	75	0		-	●	180	100	0		-

저장하기



7-2. 파트너사 협업 관리

메뉴경로

HOME / 파트너사 협업 관리 / 파트너사 협업 (2/5)

★ 주요기능

- GAP분석결과의 해결 경과를 Tracking
- 파트너 Recruitment를 CRB 대상 등록/평가/결과 관리
- 파트너 평가는 객관적인 기준의 평가항목으로 단순하게 설정하여 관리

기능항목

파트너사 협업 정보_Recruitment

1.파트너 현황 2.Recruitment 3.파트너 교육 4.파트너 협업 5.파트너 비즈니스 현황

2016년 산업

No	산업	IBM H/W					IBM S/W					AHLAB				
		기회	매출	Align	Status	Action	기회	매출	Align	Status	Action	기회	매출	Align	Status	Action
1	제조업	0	0	0	-	-	320	100	2	Recruitment	200	100	0	Recruitment		
2	출판업	0	0	0	-	-	200	100	1	Recruitment	320	120	0	Recruitment		
3	방송업	0	0	0	-	-	250	90	0	Recruitment	225	70	2	Recruitment		

CRB 보기 ^ CRB 평가

2016-09-23 CRB 생성

No	파트너 후보	산업	영역	평가항목				평가자	평가일	평가종류	평가결과
				인력	스킬	재무역량	업계경력				
2	대오전자	제조업	AHNLAB					심윤영	2016-09-23	New	Reject
1	이지시스템	제조업	AHNLAB					심윤영	2016-09-23	New	Accept
3	세한전자	출판업	AHNLAB					김진숙	2016-11-18	New	Accept

+ CRB 평가 추가 파일찾기 선택된 파일이 없습니다 CRB 저장

- GAP 영역 Tracking

- CRB 평가 항목 및 결과 Status



7-2. 파트너사 협업 관리

메뉴경로

HOME / 파트너사 협업 관리 / 파트너사 협업 (3/5)

★ 주요기능

- 파트너 교육 계획/일정/비용 관리
- 파트너 피교육자별 교육결과/스킬 관리
- 파트너사별 보유 Skill 관리

기능항목

파트너사 협업 정보_파트너 교육

1.파트너 현황		2.Recruitment		3.파트너 교육		4.파트너 협업		5.파트너사 비즈니스 현황	
<input type="button" value="항목보기 설정"/> <input type="button" value="신규등록"/>									
No	교육영역	제목	교육목표	시작일	종료일	교육예산	신규구분	만족도 평가	파일
3	[IBM] IoT	[IBM] IoT	IoT의 필요성	2016-11-30	2016-12-30	4000000	new	0	-
2	[IBM] Rational	[IBM] Rational 교육	Rational 역학 강화	2016-11-01	2016-11-30	2000000	exist	0	-
1	[IBM] Websphere Core	IBM Websphere 기본교육1	Websphere 이해 및 설치	2016-10-26	2016-10-28	1000000	exist	0	-

교육제목 [IBM] Rational 교육
교육목표 Rational 역학 강화
교육내용

- 1. Rational 이론 교육
- 2. Rational 의 필요성
- 3. Rational 의 실무 적용

교육영역 [IBM] Rational **교육レベル** ★ 상 ◎ 중 ◎ 하

교육예산 2000000 **신규구분** ◎ 신규 ◎ 기존

교육 시작일 2016-11-01 **교육 종료일** 2016-11-30

총 교육시간 360

피교육자 정보 및 만족도 평가 첨부파일

No	협력회사명	피교육자명	교육결과			만족도
			총교육시간	참여시간	수료여부	
1	(주)비가스	박정원	360	300	수료	만족
2	(주)비가스	이종호	360	100	미수료	만족

• 교육과정 관리

 • 파트너사별 교육 결과 관리
 • 개인별 교육 결과 관리


7-2. 파트너사 협업 관리

메뉴경로

HOME / 파트너사 협업 관리 / 파트너사 협업 (4/5)

★ 주요기능

- 파트너 Cadence 계획(담당자/주기/방법 결정)
- 파트너 Cadence 이력관리
- 파트너 Cadence에서 발생한 회의록/이슈/액션플랜 관리

기능항목

파트너사 협업 정보_파트너 협업

The screenshot displays two main sections of the application:

- Cadence 계획 / 결과 대시보드 (Cadence Schedule and Result Dashboard):** This section shows a grid of scheduled meetings for various partners. A specific row for '쓰리에이티브정보기술(주)' is highlighted, showing details like partner name, department, representative, frequency, and contact type. A callout points to this section with the text '• Cadence 계획 / 결과 대시보드'.
- Cadence 이력 관리 팝업 (Cadence History Management Pop-up):** This is a detailed view of the meeting history for the selected partner. It includes a timeline of past meetings, a notes section, and an action plan tab. A callout points to this section with the text '• Cadence 이력 관리 팝업'.



7-2. 파트너사 협업 관리

메뉴경로

HOME / 파트너사 협업 관리 / 파트너사 협업 (5/5)

★ 주요기능

- 회계연도별 파트너사 비즈니스 현황 대쉬보드(KPI)
- 파트너사의 신용정보
- 파트너사의 AR 정보

기능항목

파트너사 협업 정보_파트너사 비즈니스 현황

1.파트너 현황	2.Recruitment	3.파트너 교육	4.파트너 협업	5.파트너사 비지니스 현황																																																																																																																																																																																													
<div style="display: flex; justify-content: flex-end; margin-right: 10px;"> <input style="width: 200px; border: 1px solid #ccc;" type="text"/> 검색할 거래처명을 입력해주세요. </div> <div style="display: flex; justify-content: flex-end;"> Q 검색 </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: -20px;"> 거래처명 신용등급 여신등급 여신금액 거래상태 감사의견 현금흐름 </div> <div style="display: flex; justify-content: center; margin-top: 5px;"> (2018년) </div> <div style="display: flex; justify-content: flex-end; margin-top: 10px;"> [] 금액단위 : 원 </div> <div style="display: flex; justify-content: flex-end; margin-top: -10px;"> 검색 </div> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">거래처명</th> <th>신용등급</th> <th>여신등급</th> <th>여신금액</th> <th>거래상태</th> <th>감사의견</th> <th>현금흐름</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>주식회사 A</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 B</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 C</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 D</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 E</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 F</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 G</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 H</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 I</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 J</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 K</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 L</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 M</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 N</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 O</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 P</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 Q</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 R</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 S</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 T</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 U</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 V</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 W</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 X</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 Y</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> <tr><td>주식회사 Z</td><td>AA</td><td>A+</td><td>10,000,000</td><td>미상환</td><td>검증완료</td><td></td></tr> </tbody> </table> <div style="display: flex; justify-content: flex-end; margin-top: 10px;"> [] [] </div>					거래처명	신용등급	여신등급	여신금액	거래상태	감사의견	현금흐름	주식회사 A	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 B	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 C	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 D	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 E	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 F	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 G	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 H	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 I	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 J	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 K	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 L	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 M	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 N	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 O	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 P	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 Q	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 R	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 S	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 T	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 U	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 V	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 W	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 X	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 Y	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료		주식회사 Z	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료	
거래처명	신용등급	여신등급	여신금액	거래상태	감사의견	현금흐름																																																																																																																																																																																											
주식회사 A	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 B	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 C	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 D	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 E	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 F	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 G	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 H	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 I	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 J	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 K	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 L	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 M	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 N	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 O	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 P	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 Q	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 R	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 S	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 T	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 U	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 V	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 W	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 X	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 Y	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												
주식회사 Z	AA	A+	10,000,000	미상환	검증완료																																																																																																																																																																																												

예시 화면

7-3. 파트너사정보

메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사정보

★ 주요기능

- 파트너사 정보 조회
- 파트너사 신규 등록

기능항목

파트너사 정보 조회



파트너사명을 입력하세요.

 검색

- 원하는 파트너사를 검색하여 파트너사에 대한 세부 정보를 확인 한다.
- 검색란을 비우고 검색버튼을 누르면 전체리스트를 가져온다.



메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사정보

* 주요기능

- 파트너사 정보 조회
- 파트너사 신규 등록
- 파트너사개인별 스킬목록 조회

기능항목

파트너사 정보 세부 조회_파트너사정보

(주)베가스

파트너사정보

소속파트너사개인스킬목록

첨부파일

파트너사 정보

정보수정

파트너사명	(주)베가스	파트너사 ID	1000747
파트너사 Item		파트너사 코드	FLANGE
대표전화	02-824-9831	주소	briju@beegas.co.kr
FAX번호		홈페이지	

기타

사업자등록번호

업태

- 링크기능
- 클릭하면 해당 파트너 개인정보로 이동한다.

조직도

조직도 보기

파트너사개인 리스트

파트너개인 리스트 검색

파트너작원ID	부서	직급	직책	담당업무	직원명	휴대전화	메일주소
7	대표이사	CEO	대표이사		김도현	010-6487-8738	wcskd@beegas.co.kr
5	유통사업본부	부상	국내 개인고객 유통 담당 업무 팀장		최민호	010-2612-5699	chmh@beegas.co.kr
4	글로벌SM사업본부	차장	지방 및 해외 SM 업무		이종표	010-9376-7621	ljp@beegas.co.kr

< 1 2 >

- 고객개인 리스트가 많 은 경우 페이지를 넘 기며 확인이 가능하다.

- '파트너사 정보', '기타', '파트너사개인 리스트'를 확인할 수 있다.
- 조직도 보기를 클릭하면 해당 파트너사의 조직도를 확인할 수 있 다.
- 파트너사 개인 리스트는 해당 파트너사에 속해 있는 개인리스트 이다.
- 개인 리스트에서 개인명을 클릭하면 해당 파트너사 개인 정보 페 이지로 이동한다.



7-3. 파트너사정보

메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사정보

★ 주요기능

- 파트너사 정보 조회
- 파트너사 신규 등록
- 파트너사개인별 스킬목록 조회

기능항목 파트너사 정보 세부 조회_파트너사현황

(주)베가스

파트너사정보

소속 파트너개인 스킬목록

첨부파일

소속 파트너개인 스킬목록

파트너개인명	직급	소속분부	스킬영역	제조사	솔루션영역	스킬레벨
박정원	사원	네트워크사업본부	기술	IBM	IBM Filenet	상
박정원	사원	네트워크사업본부	기술	IBM	Lotus Sametime Unified Telephony	상
박정원	사원	네트워크사업본부	기술	IBM	IBM SPSS Statistics	상
이종표	차장	글로벌SM사업본부	기술	IBM	IBM InfoSphere	상
이종표	차장	글로벌SM사업본부	기타	IBM	Hybrid Cloud	중

- 파트너사 개인별 스킬영역, 제조사, 솔루션 영역, 스킬레벨 정보를 보여준다.



7-3. 파트너사정보

메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사정보

★ 주요기능

- 파트너사 정보 조회
- 파트너사 신규 등록
- 파트너사개인별 스킬목록 조회

기능항목

파트너사 정보 상세_첨부파일

(주)베가스

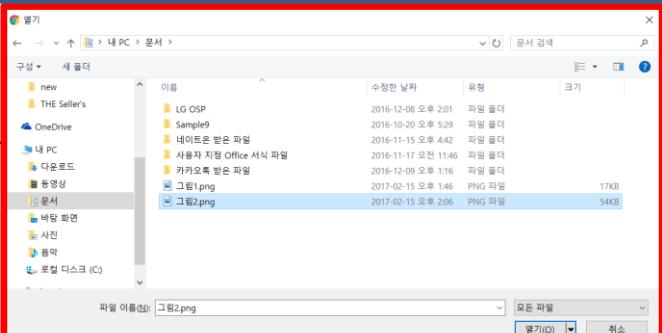
파트너사정보 파트너사현황 **첨부파일**

첨부파일

파일명	업로드날짜	삭제
그림1.png	2017-02-27 14:57:54,0	
그림2.png	2017-02-27 14:57:54,0	
그림1(2).png	2017-02-27 15:16:39,0	
조직도	2017-03-06 14:06:08,0	

파일찾기 업로드할 파일을 등록해 주세요.

파일저장



- 해당 파트너사(주)베가스에서 업로드된 파일들을 확인하고 업로드/다운로드 할 수 있다.
- 파일찾기 버튼 클릭, 업로드할 파일을 선택.
- 파일저장 버튼 클릭, 파일이 업로드 되어 첨부파일 리스트에 추가된다.



7-3. 파트너사정보

메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사정보

★ 주요기능

- 파트너사 정보 조회
- 파트너사 신규 등록

기능항목

파트너사 신규 등록



신규 파트너사를 등록하세요.

[파트너사 등록](#)

- 파트너사 신규 등록한다.
- '파트너사 등록'을 클릭한다.



메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사정보

★ 주요기능

- 파트너사 정보 조회
- 파트너사 신규 등록

기능항목

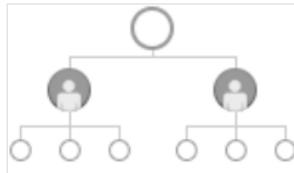
파트너사 신규 등록

파트너사 신규 등록

X

admin | 2018/11/06

✓ 파트너사명		파트너사 ID	
✓ 파트너사 코드	==선택==		
파트너사 Item		사업자등록번호	
대표전화		FAX번호	
주소			
홈페이지			
업태		종목	
조직도	사진첨부		



등록된 조직도가 없습니다.
파트너사의 조직도를 등록하세요.

등록하기

- 신규 등록하고자 하는 파트너사에 대한 정보를 입력한다.
- 등록하기를 누르면 파트너사가 등록된다.
- 필수 입력 값 : 파트너사명, 파트너사 코드



7-4. 파트너사 개인정보

메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사개인정보

★ 주요기능

- 파트너사개인 정보 조회
- 파트너사개인 신규 등록

기능항목

파트너사개인 정보 조회



파트너사 개인명 또는 파트너사명을 입력하세요.

 검색

- 원하는 파트너사 개인 이름을 검색하여 파트너사 개인에 대한 세부 정보를 확인한다.
- 검색란을 비우고 검색버튼을 누르면 전체리스트를 가져온다.



메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사개인정보

* 주요기능

- 파트너사개인 정보 조회
- 파트너사개인 신규 등록

기능항목

파트너사 개인 정보 세부 조회_기본정보

박정원 사원

기본정보	스킬정보	교육이력
기본정보		
파트너사 직원명	박정원	파트너사 직원ID
직급	사원	직책
소속팀	사업지원팀	소속부서
담당업무	웹게이트SM, 전자다트SM 사업관리 지원	사업관리부
파트너사명	(주)베가스	파트너사ID
		1002436
정보수정		
연락처		
휴대전화	010-0000-9999	이메일
		pjw@begas.co.kr
		직장전화
		02-999-7777
기타		
친한고객사	(주)KB국민은행	
친한고객	이정규사원((주)KB국민은행)	
개인정보	2016년 9월 글로벌SM사업부에서 부서이전 함.	

- 파트너사개인에 대한 기본정보를 수정할 수 있다.

- 해당 파트너사개인(박정원)에 대한 기본정보, 연락처, 보고라인, 기타를 확인할 수 있다.
- 명함보기 : 파트너사개인(박정원)에 대한 명함을 볼 수 있다.
- 파트너사명 : 파트너사(주)베가스)정보 페이지로 이동한다.



메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사개인정보

* 주요기능

- 파트너사개인 정보 조회
- 파트너사개인 신규 등록

기능항목

파트너사 개인 정보 세부 조회_기본정보

박정원 사원

작성자 : admin / 작성일 : 2018-04-30 10:54:29.0

<input checked="" type="checkbox"/> 파트너사직원명	박정원	직급	사원
휴대전화	010-0000-9999	직장전화	02-999-7777
전자메일	pjw@begas.co.kr	재직여부	<input checked="" type="radio"/> 재직 <input type="radio"/> 퇴사

소속회사

스킬정보

스킬영역	제조사	솔루션영역	스킬레벨	등록일	최근수정일	
영업 ▼	IBM ▼	IBM Filenet	상 ▼			
영업 ▼	IBM ▼	Lotus Sametime Unified Telephony	상 ▼			
영업 ▼	IBM ▼	IBM SPSS Statistics	상 ▼			

+리스트 추가

- 파트너사개인의 스킬을 추가하는 버튼이다.

저장하기

- 파트너사개인의 스킬영역, 제조사, 솔루션 영역, 스킬레벨을 입력 한다.

- 파트너개인 수정창에서 스킬정보를 추가, 수정 할 수 있다.
- '+리스트 추가' 후 저장하기 버튼을 누르면 저장이 완료된다.



메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사개인정보

★ 주요기능

- 파트너사개인 정보 조회
- 파트너사개인 신규 등록

기능항목

파트너사개인 정보 세부 조회_스킬정보

박정원 사원

기본정보

스킬정보

교육이력

스킬정보

스킬영역	제조사	제품그룹	솔루션영역	스킬레벨	수정일
기술	IBM	IBM Filenet	IBM Filenet	상	2016-11-18
기술	IBM	Lotus Sametime Unified Telephony	Lotus Sametime Unified Telephony	상	2016-11-18
기술	IBM	IBM SPSS Statistics	IBM SPSS Statistics	상	2016-11-18

- 해당 파트너사개인(박정원)에 대한 스킬정보를 확인할 수 있다.



7-4. 파트너사 개인정보

메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사개인정보

★ 주요기능

- 파트너사개인 정보 조회
- 파트너사개인 신규 등록

기능항목 파트너사개인 정보 세부 조회_교육이력

박정원 사원

기본정보	스킬정보	교육이력
교육이력		
No	교육제목	교육영역
1	IBM Websphere 기본교육1	Websphere Core
2	[IBM] Rational 교육	Rational
3	[IBM] IoT	IoT
	WebSphere 이해 및 설치	WebSphere 이해 및 설치
	Rational 역할 강화	Rational 역할 강화
	IoT의 필요성	IoT의 필요성
	2016-10-26	2016-10-28
	2016-11-01	2016-11-30
	2016-11-30	2016-12-30
	40/40	300/360
	200/200	200/200
	Y	Y
	0	0
	김진욱	김진욱

- 해당 파트너사개인(박정원)이 진행한 교육이력을 확인할 수 있다.
- 파트너사협업>교육 탭과 연동된다.
- 교육제목을 클릭하면 파트너사협업>교육 탭으로 이동하여 교육 상세 페이지를 볼 수 있다.



메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사개인정보

* 주요기능

- 파트너사개인 신규 등록

기능항목

신규 파트너사개인 정보 등록



신규 파트너사 개인을 등록하세요.

파트너사개인 등록

- 신규 파트너사개인을 등록한다.
- '파트너사개인 등록'을 클릭한다.



7-4. 파트너사 개인정보

THE Seller's 사용자 매뉴얼

메뉴경로

HOME / 파트너사협업관리 / 파트너사개인정보

* 주요기능

- 파트너사개인 신규 등록

기능항목

신규 파트너사 개인 정보 등록

파트너사 개인 신규 등록

admin | 2018/11/06

파트너사직원명	직급
휴대전화 예) 01012345678	직장전화 예) 01012345678
전자메일	재직여부 <input checked="" type="radio"/> 재직 <input type="radio"/> 퇴사

소속회사

스킬정보

파트너사	파트너사를 검색해 주세요.	파트너사ID
소속부서		소속부서
소속팀		직책
담당업무		
친한고객사	THE (주)THE Seller's	
친한고객		
개인정보		
명함/사진	명함첨부	

명함을 등록해주세요.

사진을 등록해주세요.

등록하기

• 파트너사 검색기능
• 파트너사를 선택하면 파트너사ID가 자동으로 입력

- 신규 등록하고자 하는 파트너사개인에 대한 정보를 입력한다.
- 파트너사개인정보 관한 가능한 많은 정보를 입력한다.
- 필수 입력 값 : 파트너사직원명, 파트너사
- 스킬정보는 신규등록 후 등록할 수 있다.



CHAPTER

8 성과관리

8.1 메뉴 개요

8.2 성과관리

8.3 생산성

8.4 제안서 정보

8.5 보고서

8-1. 메뉴 개요

메뉴

성과관리

성과관리는 성과관리, 생산성, 제안서정보, 보고서 4개의 페이지로 분류됩니다.

1. 성과관리

- 영업기회에서 Close된 데이터를 분기별 성과로 나누어서 볼 수 있습니다.

2. 생산성

- 일정관리 카테고리별 개인별 생산성을 그래프로 나타내어 줍니다.
- 월, 분기, 연도별로 나타내어 줍니다.

3. 제안서정보

- 자사 제품에 대한 제안서정보를 작성하여 관리하는 페이지입니다.

4. 보고서

- 분기, 연도에 따른 성과를 볼 수 있습니다.
- 분기별 영업기회 리스트를 확인할 수 있습니다.



8-2. 성과관리

메뉴경로

HOME / 성과관리 / 성과관리

★ 주요기능

- 분기별 성과 관리 REV, GP
- 분기별 Target 관리 및 Q2Q 정보

기능항목

분기별 성과 및 Target 대비 정보

• 분기별 확인 가능

Full REV, GP, Target
by Quarter REV, GP, Target

		Target (목표)				Achievement (분기 누적 현황)												Q2Q (전 분기 대비)			
구분		FY (연간)		by Q (분기 누적)		TCV (계약)			REV (예상)			P.GP (예상 이익)			A.GP (실제 이익)			금액단위 : 백만원			
		REV (예상)	GP (실제 이익)	REV (예상)	GP (실제 이익)	Amount	FY%	O(%)	Amount	FY%	O(%)	Amount	FY%	O(%)	Amount	FY%	O(%)				
[+] Enterprise사업본부	1																				
[+] 슬루션 사업부	2																				
박지훈																					
박승현																					
고민관																					
임주운																					
유병섭																					
이인재																					
[+] 금융사업부	2																				
IBM SW 사업본부	1																				
보안사업본부	1																				
Software사업본부	1																				
부산사무소	1																				
Dynatrace 사업본부	1																				
IBM HW 사업본부	1																				
금융차세대사업부	1																				
총계	4																				

• 본부 분류에 따라 그룹화

last Quarter to this Quarter



8-3. 생산성

메뉴경로

HOME / 성과관리 / 생산성

★ 주요기능

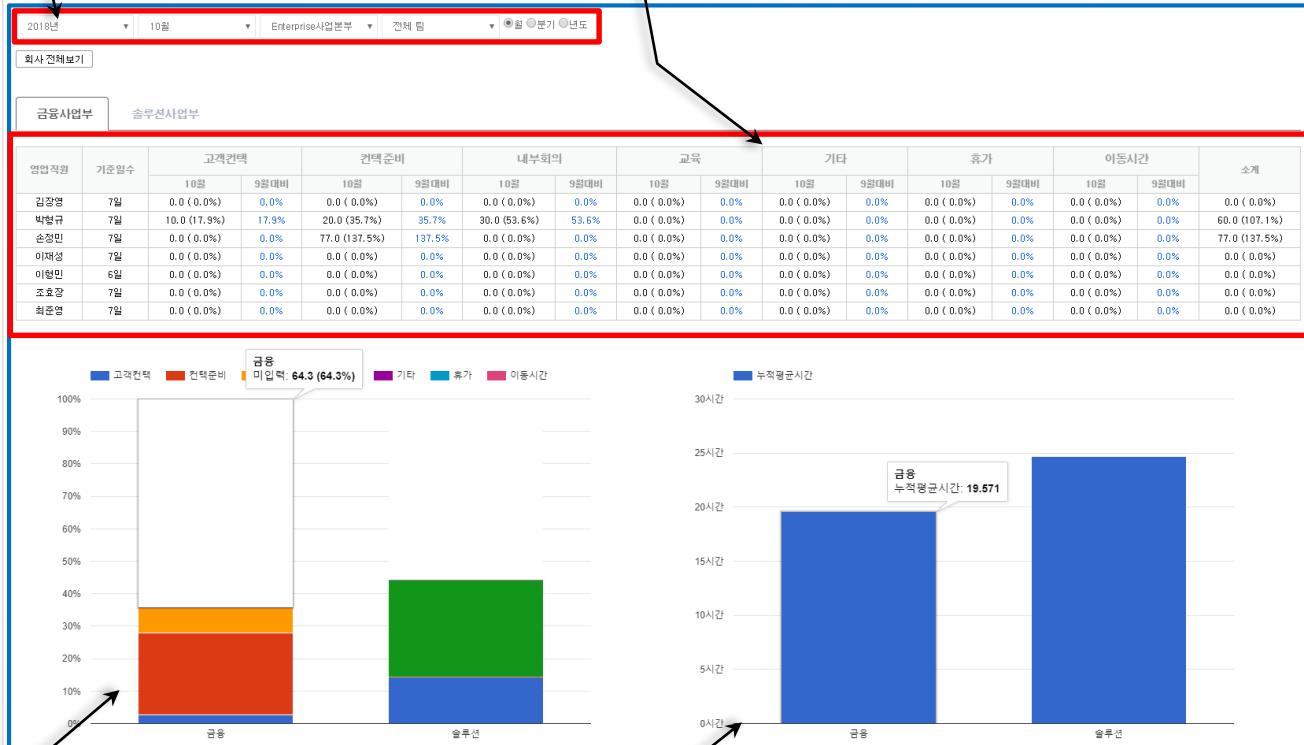
- 생산성 분석
- 평균시간 비교
- 일정관리 카테고리로 분류하여 그라프로 분석

기능항목

생산성 분석(일정관리 카테고리 분류)

- 월, 분기, 연도 생산성 확인 가능

- 직원들의 일정 구분별 생산성 확인 가능
- 지난달 대비 이번달 생산성 비율(%) 표시



- 일정 구분별 상대시간 값을 그래프로 표기

- 절대 누적 시간 값을 그래프로 표기

- 캘린더에서 등록한 카테고리 별로 생산성을 확인할 수 있다.



8-4. 제안서 정보

메뉴경로

HOME / 성과관리 / 제안서정보

★ 주요기능

- 제안서 정보 조회
- 제안서 정보 등록

기능항목

제안서정보_조회

제안서정보

Home / 성과관리 / 제안서정보

최근 업데이트: 2018-10-15 10:16:58.0

- 항목별 보기 가능

[항목보기 설정]

- 검색기능

[검색]

- 클릭하면 제안이력 신규 등록 한다.

[신규등록]

No	제안영역	고객사	고객명	제안 제품	제안 제목	제안책임자	제안COST(천원)	제안금액(천원)	제안제출일	제안결과	첨부
3	cloud	[선택]	[선택]	[선택]	[선택]	[선택]	[선택]	[선택]	2016-11-05	-	
2	H/W	[선택]	[선택]	[선택]	[선택]	[선택]	[선택]	[선택]	2016-12-06	Win	-
1	S/W	[선택]	[선택]	[선택]	[선택]	[선택]	[선택]	[선택]	2016-11-23	Win	-

- 제안 이력 리스트

- 제안서를 등록하고 제안서 리스트를 확인할 수 있다.



메뉴경로

HOME / 성과관리 / 제안서정보

★ 주요기능

- 제안서 정보 조회
- 제안서 정보 등록

기능항목

제안서정보_신규등록

제안서정보 신규 등록

admin | 2018/11/05

✓ 제목

✓ 고객명

고객명을 검색해 주세요.

제안영역

cloud

✓ 제품

Oracle
DB2
Sellers

제안내용

- 고객명을 두 글자 이상 입력하면 아래에 해당 정보가 자동완성 된다.
- 검색되어 나온 데이터를 클릭

제안책임자

제안책임자를 검색해 주세요.

제안일정

제안시작일



제안제출일



제안발표일



결과발표일



제안금액

제안금액
상세내역

제안COST

제안COST
상세내역

제안결과

Win Loss

제안결과
상세내역

파일첨부

파일찾기

선택된 파일이 없습니다

신규등록

- 제안서정보를 등록한다.



8-5. 보고서

메뉴경로

HOME / 성과관리 / 보고서

★ 주요기능

- 분기별 REV/GP Target 및 달성을
• 분기별 영업기회 리스트

기능항목

보고서

2018년

• 연도별 보기 기능

• 엑셀파일로 다운로드

다운로드

구분	분기별	TCV	Revenue	GP	Rev 달성을(Y)	GP 달성을(Y)	Rev 분기목표	GP 분기목표	Rev 달성을(Q)	GP 달성을(Q)
SI	1분기 closing (SI)									
MA	1분기 closing (MA)								91.93%	34.49%
기타	1분기 closing (기타)									
1Q Outlook										
SI	2분기 closing (SI)									
MA	2분기 closing (MA)								187.12%	117.74%
기타	2분기 closing (기타)									
2Q Outlook										

1Q 2Q 3Q 4Q

• 분기별 보기 기능

• 분기별 Target, REV, GP

구분	영업대표	고객명	프로젝트명	TCV	Revenue	GP	계약일	계산서발행일
SI	박승현						2018-10-17	2018-10-24
SI	박승현						2018-10-10	2018-10-23
SI	유병섭						2018-09-01	2018-10-23
SIMAX	박승현						2018-01-01	2018-10-20
SIMAX	고민관						2018-06-01	2018-10-20
SIMAX	박승현						2018-01-01	2018-10-20

• 영업기회 리스트



CHAPTER

9 사업전략

9.1 메뉴 개요

9.2 회사/부문별전략

9.3 고객별전략

9.4 전략프로젝트

9-1. 메뉴 개요

메뉴

사업전략

사업전략은 회사/부문별전략, 고객별전략, 전략프로젝트 3개의 페이지로 분류됩니다.

1. 회사/부문별전략

- 리더들이 회사의 중, 장기적 전략을 계획하고 계획대로 이행할 수 있도록 관리합니다.
- Key Milestones 및 이슈상태, Status 그리고 검토주기 등을 관리합니다.

2. 고객별전략

- 리더들이 특정 고객사의 중, 장기적 전략을 계획하고 계획대로 이행할 수 있도록 관리합니다.
- Key Milestones 및 이슈상태, Status 그리고 검토주기 등을 관리합니다.

3. 전략프로젝트

- Key Milestones 및 이슈상태, Status 그리고 검토주기 등을 관리합니다.



9-2. 회사/부문별 전략

메뉴경로

HOME / 사업전략/ 회사/부문별전략

★ 주요기능

- 전략수립의 카테고리별 템플릿 제공
- 회사전략/본부전략/팀전략 등으로 분류하여 관리
- 사업전략의 마일스톤 수립&Tracking/이슈 등록/해결계획/Tracking 기능

기능항목

사업전략_회사/부문별전략 리스트

회사/부문별전략

Home / 사업전략 / 회사/부문별전략

최근 업데이트: 2018-11-05 09:16:57.

검색

각 전략 별 탭 형식 구조

회사전략 본부전략 팀전략

항목보기 설정 템플릿 다운로드 신규등록

제 목	본부	책임리더	Key Milestones	이슈 상태	Status	검토주기	작성일	첨부
			<ul style="list-style-type: none"> 연구소 내 기술 DB검토 (2018-11-22) 신사업 사업성 검토 (2019-03-15) 사업 추진 계획 (2019-04-18) 			매월 1회	2018-11-05	
			<ul style="list-style-type: none"> 인력 및 투자계획 확정 (2018-11-25) 상세추진계획 수립 임원 워크샵 (2018-12-02) 조직구성 및 발표 (2018-12-16) 			매월 1회	2018-11-02	

- Key Milestones, 이슈, Status를 색상으로 표기
 - ✓ 초록색(완료) : 완료일이 있는 경우
 - ✓ 노란색(진행) : 목표일 > 오늘날짜
 - ✓ 빨간색(지연) : 목표일 < 오늘날짜

- 전략별 관리 팝업
- 마일스톤/이슈 Tracking

제목: 2017년도 파트너 전략 | 김진영 | 2017/07/19

카테고리: 본부전략 | 검토주기: 반기 1회

책임리더: 김진영

주요내용: 상반기 주요 프로젝트 계획 수립
필요 SKILL 및 연간 인력 운용계획 수립
전략 프로젝트 발굴 계획

Key Milestones 이슈 첨부파일

No	Key Milestones	책임 담당자	목표일	완료일	Status
1	파트너사 Power Up 전략 방안 수립	송정민	2017-11-15	2017-11-16	
2	파트너사 Skill 인력 확보 및 운용 계획 수립	송정민	2017-11-20		
3	파트너사별 실행 계획 논의 미팅	송정민	2017-12-01		
4					
5					

저장하기



메뉴경로

HOME / 사업전략/ 고객별전략

★ 주요기능

- 고객별 전략 템플릿 제공
- 고객전략의 마일스톤 수립&Tracking 기능
- 고객전략의 이슈 등록/해결계획/Tracking 기능

기능항목

사업전략_고객별전략 리스트

고객별전략 메인화면

최근 업데이트: 2018-11-05 09:57:05.0

검색

Home / 사업전략 / 고객별전략

할당보기 설정 템플릿 다운로드 신규등록

제 목	본부	책임리더	Key Milestones	이슈 상태	Status	검토주기	작성일	첨부
[Redacted]	연구소	김진욱	1번지 고객영업전략 론칭 (2018-08-31) 2번지 고객 영업전략 Review (2018-11-05) 3번지 고객 Contact 현황 Review (2018-11-18)	Green	Yellow	분기 1회	2018-11-05	-
	Enterprise사업본부	박형규	퍼블리싱 인력 지원 요청 (2018-11-11) 퍼블리싱 인력 스킬 검토 및 확인 (2018-11-25)	Red	Yellow	분기 1회	2018-11-05	edit

- Key Milestones, 이슈, Status를 색상으로 표기
 - ✓ 초록색(완료) : 완료일이 있는 경우
 - ✓ 노란색(진행) : 목표일 > 오늘날짜
 - ✓ 빨간색(지연) : 목표일 < 오늘날짜

- 고객전략별 관리 팝업
- 마일스톤/이슈 Tracking

심을영 | 2018/06/28

제목: 2017년 신한은행 파트너십 전략

카테고리: 고객전략 검토주기: 분기 1회

영업대표: 박형규

주요내용: - 퍼블리싱 지원 전략 검토

Key Milestones

No	Key Milestones	책임 담당자	목표일	완료일	Status
1	퍼블리싱 인력 지원 요청	장성훈	2016-11-11	2016-09-13	Green
2	퍼블리싱 인력 스킬 검토 및 확인	김진욱	2016-11-25		Red
3					
4					
5					

저장하기



메뉴경로

HOME / 사업전략/ 전략 프로젝트

★ 주요기능

- 선투자프로젝트와 신규솔루션으로 구분 관리
- 전략프로젝트의 투자비용/매출계획의 반영 및 Tracking
- 마일스톤 수립&Tracking / 이슈 등록/해결계획/Tracking 기능(주기적 Review 지원)

기능항목

사업전략_전략프로젝트 리스트

전략 프로젝트

Home / 사업전략 / 전략 프로젝트

최근 업데이트: ① 2018-11-05 10:14:22.0

검색

선투자프로젝트 신규솔루션

할목보기 설정

템플릿 다운로드 신규등록

프로젝트명	본부	책임리더	Key Milestones	Status	시작기간	매출계획(천원)	투자계획(천원)	첨부
blurred	blurred	blurred	<ul style="list-style-type: none"> IBM VAD 전략 검토 (2018-09-28) VAD 대상 파트너사 선정 (2018-10-21) 고객 프로젝트 확정 (2018-10-28) 	green	2018-09-19 ~ 2018-09-30			
blurred	blurred	blurred	<ul style="list-style-type: none"> 선투자 대상 프로젝트 합의 (2018-09-30) 프로젝트 내용 및 일정 합의 (2018-10-01) 프로젝트 계약 조건 합의 (2018-11-04) 	red	2018-09-19 ~ 2018-09-30			

• 고객별전략 메인화면
• 선투자프로젝트/신규솔루션 분리

- Key Milestones, Status를 색상으로 표기
 - ✓ 초록색(완료) : 완료일이 있는 경우
 - ✓ 노란색(진행) : 목표일 > 오늘날짜
 - ✓ 빨간색(지연) : 목표일 < 오늘날짜

기본정보 매출현황 마일스톤 이슈 첨부파일

계약 금액 및 예상 배출 주기 선택 전체 계약금액 (화폐단위: 원)

월별 0

2016년10월	2016년11월	2016년12월	2017년01월
Plan 0	Plan 0	Plan 0	Plan 0
Actual 0	Actual 0	Actual 0	Actual 0

2017년02월 Plan 100,000,000 Actual 0

차액 (화폐단위: 원) 0

투자비용 산정 주기 선택 전체 투자금액 (화폐단위: 원)

월별 0

2016년10월	2016년11월	2016년12월	2017년01월
Plan 0	Plan 0	Plan 0	Plan 0
Actual 0	Actual 0	Actual 0	Actual 0

2017년02월 Plan 30,000,000 Actual 0

- 전략프로젝트 관리 팝업
- 매출현황 및 투자비용 관리
- 마일스톤/이슈 Tracking



CHAPTER

10 일정관리

10.1 메뉴 개요

10.2 일정관리

메뉴

일정관리

일정등록 페이지는 캘린더 기능을 가지고 있으며, 영업대표(직원)들은 일정 및 일과를 항목에 맞게 작성하여 관리할 수 있습니다. 일정관리 페이지에서 등록된 일정 구분별 데이터는 성과관리>생산성 페이지에서 그래프로 볼 수 있습니다. 일정관리 페이지는 기본적으로 일반 캘린더의 기능을 가지고 있으며 일정을 동료에게 메일로 공유할 수 있고, 알림창을 통해 해당 일정을 안내 받을 수 있습니다. 그리고 '나의 캘린더'를 동료에게 공유할 수 있으며, 공유 받은 동료는 공유한 사람의 캘린더를 '동료 캘린더 보기'에서 확인이 할 수 있습니다.

◆ 기능

- 일정등록, 수정, 삭제
- 일정초대 메일
- 나의 캘린더 공유
- 사내 아웃룩 일정 연동
- 캘린더 공유 시 일정 공개/비공개 설정
- 일정 구분별 생산성 연동
- 일정 미리 알림



메뉴경로

HOME / 일정관리

* 주요기능

- 일정을 추가, 수정, 삭제하여 나의 일정을 관리한다.
- 나의 일정 캘린더를 동료 직원에게 공유할 수 있다.
- 나의 생산성을 확인할 수 있다.

기능항목

일정을 추가, 수정, 삭제하여 나의 일정을 관리한다.

2017년 3월

오늘 | 이전 | 다음 | 일 | 월 | 화 | 수 | 목 | 금 | 토 | 월간 | 주간 | 일간 | 일정검색 | 나의 생산성 | 메뉴선택 | 일정 구분 | 내부회의 | 대외면접 | 대면준비 | 대외회의 | 교육 | 기타 | 유통 | 제작 및 견적 | 정보회복 | 이동시간 | 나의 캘린더 공유 | 동료 캘린더 보기

일	월	화	수	목	금	토
26	27	28	29	30	31	1
		30일				
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

등록한 일정을 클릭하여 수정할 수 있다.

일정추가 버튼 또는 원하는 날짜를 클릭하여 일정을 추가할 수 있다.

- 일정관리 페이지이다.
- 월별 일정을 한눈에 확인할 수 있다.



메뉴경로

HOME / 일정관리

* 주요기능

- 일정을 추가, 수정, 삭제하여 나의 일정을 관리한다.
- 나의 일정 캘린더를 동료 직원에게 공유할 수 있다.
- 나의 생산성을 확인할 수 있다.

기능항목

일정을 추가, 수정, 삭제하여 나의 일정을 관리한다.

일정관리 신규 등록

제목

일정 구분 선택 장소

상세 내용

일정 시작 2016-12-13 오전 09:00

일정 종료 2016-12-13 오전 10:00

시간 옵션 종일 반복

초대 옵션 초대

참석자 초대 검색

공개 상태 공개 비공개

일정 알림 안함 한시간 전 하루 전 일주일 전

저장하기 저장하고 메일보내기

• 일정 주기를 선택한다.

• 초대할 동료 직원을 검색한다.

• 일정 공개 여부를 선택한다.

• 비공개로 선택하고 내 캘린더를 직원 동료에게 공유하면, 직원 및 동료에게는 비공개 일정으로 보인다.

• 일정 알림을 선택한다.

• (셀러스 쪽지로 알림)

Seller's 에 모신것을 환영합니다. 7

new 2016-12-30 16:00 에 일정 '유니포트 송년행사'가 있습니다. [바로가기]

2016-12-29 16:02:05

- 일정을 등록하는 창이다.
- 일정 추가는 반복일정, 일정 초대, 일정 공개/비공개, 일정미리알림을 설정할 수 있다.



메뉴경로

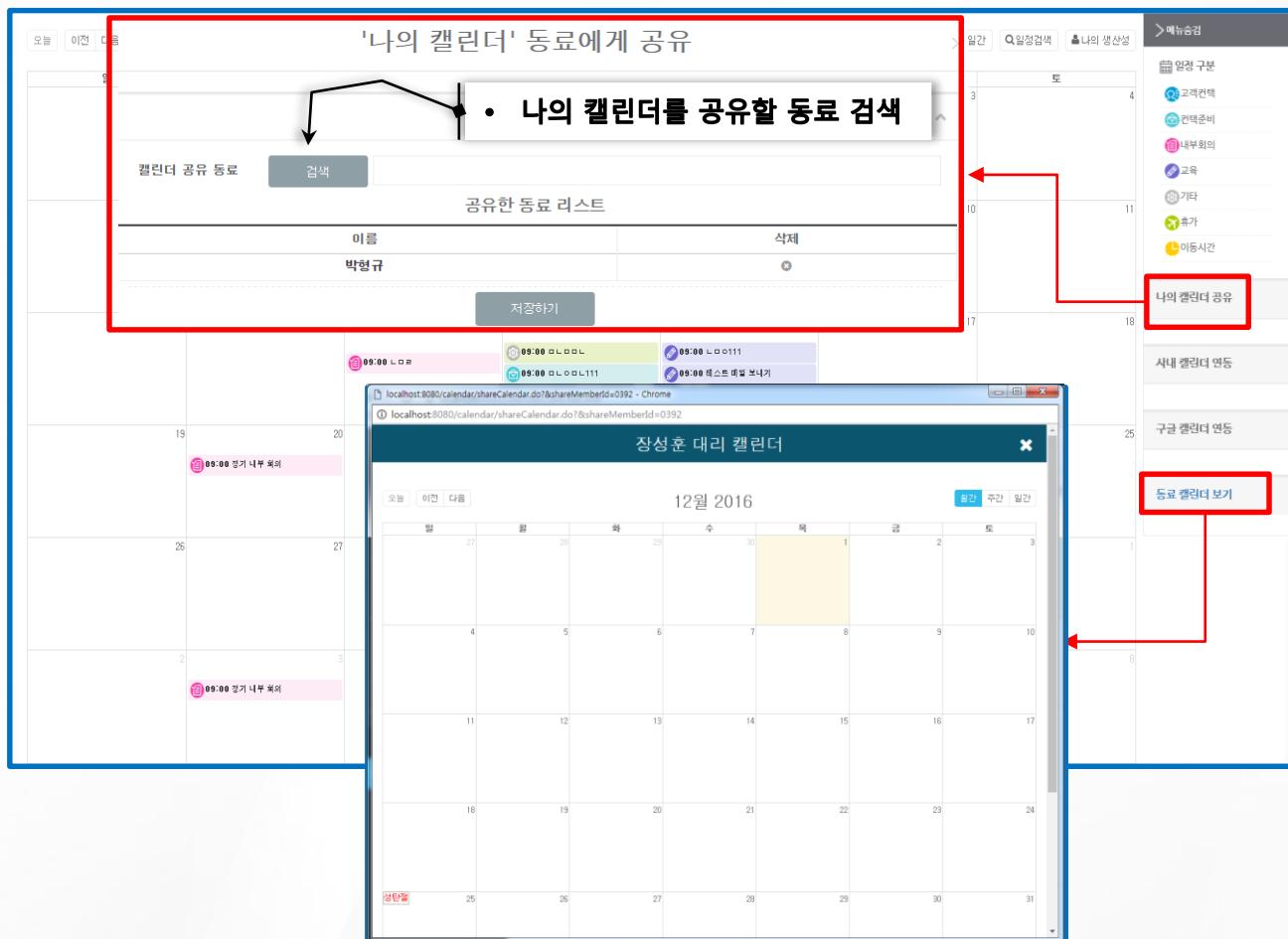
HOME / 일정관리

* 주요기능

- 일정을 추가, 수정, 삭제하여 나의 일정을 관리한다.
- 나의 일정 캘린더를 동료 직원에게 공유할 수 있다.
- 나의 생산성을 확인할 수 있다.

기능항목

나의 일정 캘린더를 동료 직원에게 공유할 수 있다.



- 우측 나의 캘린더 공유를 클릭한다.
- '나의 캘린더' 동료에게 공유 창이 나타난다.
- 검색버튼을 누르고 동료 직원 이름을 검색하고 저장한다.
- 캘린더를 나에게 공유한 동료캘린더를 클릭하면 새 창으로 동료 캘린더를 볼 수 있다.
- 사내 캘린더 연동을 클릭하고 아웃룩 메일 계정과 비밀번호를 입력하면 사내 아웃룩 일정을 연동 할 수 있다.



메뉴경로

HOME / 일정관리

* 주요기능

- 일정을 추가, 수정, 삭제하여 나의 일정을 관리한다.
- 나의 일정 캘린더를 동료 직원에게 공유할 수 있다.
- 나의 생산성을 확인할 수 있다.

기능항목

나의 생산성을 확인할 수 있다.

The screenshot shows a detailed view of the 'My Productivity' section. At the top right, there is a red box highlighting the '나의 생산성' (My Productivity) button. A large blue box encloses the main content area. Inside this box, a red arrow points from the '나의 생산성' button down to a bar chart titled '나의 생산성'. The chart displays productivity levels for categories like 고객대면, 대면준비, 내부회의, 교육, 기타, 휴가, 이동시간, and 미입력. Below the chart is a table titled '박형규' showing detailed statistics for each category. To the right of the chart, a callout box contains the text '• 년, 월, 분기별로 확인 가능' (Checkable by year, month, quarter).

기준일수	고객대면		대면준비		내부회의		교육		기타		휴가		이동시간		소계
	11월	10월대비	11월	10월대비	11월	10월대비	11월	10월대비	11월	10월대비	11월	10월대비	11월	10월대비	
22일	41.4 (23.5%)	-6.5%	20.0 (11.4%)	-6.1%	14.0 (8.0%)	0.5%	16.5 (9.4%)	-3.4%	13.0 (7.4%)	-2.9%	8.0 (4.5%)	0.1%	19.3 (11.0%)	-2.3%	132.2 (75.1%)

- 나의 생산성을 클릭하면 년, 월, 분기별로 나의 생산성을 확인할 수 있다.
- 생산성은 일정구분 별로 데이터를 취합하여 그래프로 나타낸다.



CHAPTER

11 설정

11.1 메뉴 개요

11.2 메뉴 설정

메뉴

설정

설정 페이지는 사용자 개인 설정 기능을 가지고 있으며, 영업대표(직원)들이 개인별로 사용이 편하도록 기능을 관리할 수 있습니다.

◆ 기능

➤ 메뉴 설정



메뉴경로

HOME / 설정/ 메뉴 설정

* 주요기능

- 사이드 메뉴 순서를 사용자 편의에 맞게 변경 할 수 있다.

기능항목

사이드 메뉴 순서 변경

The screenshot shows the 'Seller's' application interface. On the left, there is a sidebar menu with various options like '고객사 및 고객개인정보', '고객영업활동', '고객만족', '파트너사업업관리', '성과관리', '사업전략', '일정관리', '설정', and '메뉴설정'. The '메뉴설정' option is highlighted with a red box. On the right, a '메뉴설정' (Menu Setting) dialog box is open, displaying a table of menu items with their current sequence numbers and checkboxes for selection. A red box highlights the table area. Below the table is a note: '※ 메뉴의 노출 순서를 변경하시려면 해당 메뉴 선택 후 위, 아래 이동버튼을 클릭해주세요.' (To change the display order of the menu, select the menu and click the up or down arrow button). At the bottom right of the dialog is a '설정 저장' (Save Settings) button. A callout arrow points from the note to the '설정 저장' button. Another callout arrow points from the note to the '• 메뉴 순서를 변경, 저장' (Change menu order, save) text below.

번호	선택	메뉴명
1	<input checked="" type="checkbox"/>	고객사 및 고객개인정보
2	<input type="checkbox"/>	고객영업활동
3	<input type="checkbox"/>	고객만족
4	<input type="checkbox"/>	파트너사업업관리
5	<input type="checkbox"/>	성과관리
6	<input type="checkbox"/>	사업전략
7	<input type="checkbox"/>	일정관리

※ 메뉴의 노출 순서를 변경하시려면 해당 메뉴 선택 후 위, 아래 이동버튼을 클릭해주세요.

설정 저장

• 메뉴 순서를 변경, 저장

- 순서를 바꾸고 싶은 메뉴를 선택 후, 위,아래 버튼으로 위치를 변경 하여 저장하면 메뉴 순서가 변경된다.



CHAPTER

감사합니다.