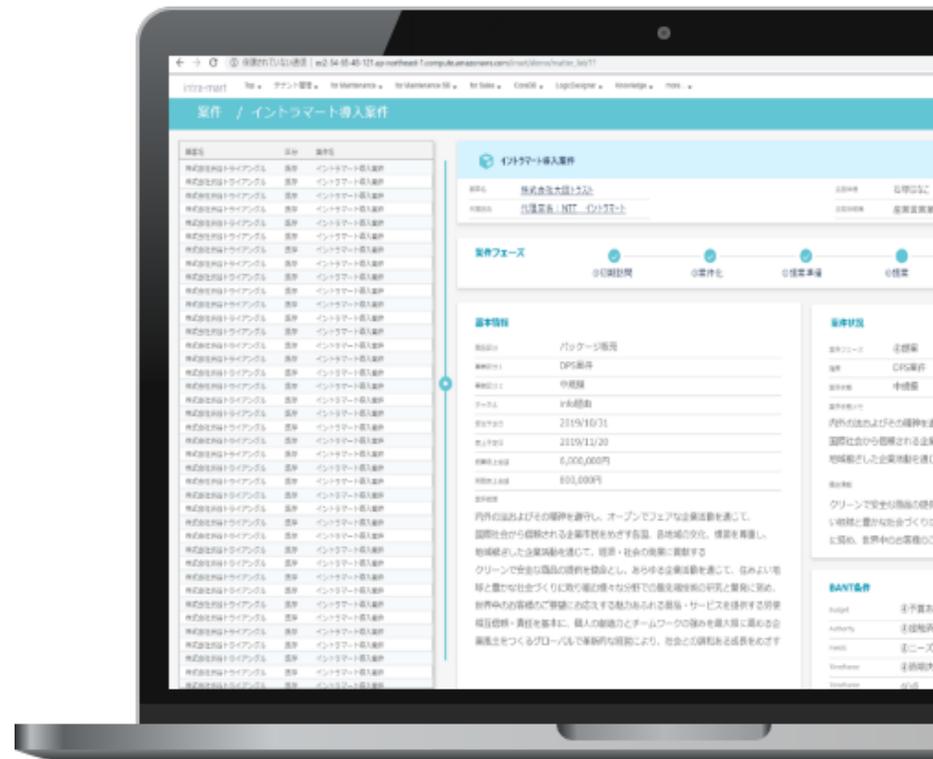


【for Sales】 8.0.4バージョンアップ説明 (オンプレミス)

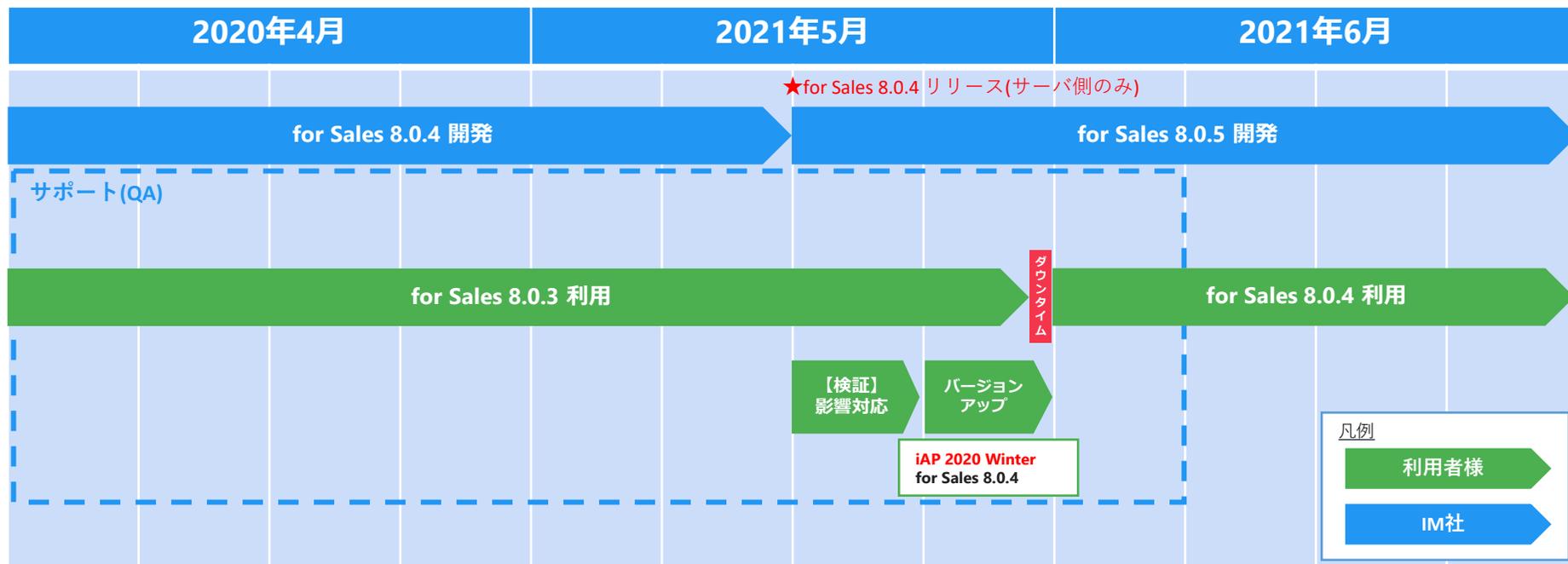
2021年4月12日

株式会社NTTデータイントラマート



リリースとバージョンアップ概要

- ・ for Sales 8.0.4 を **2021年5月14日**にリリース致します。
8.0.4では主にインポート/エクスポート機能強化、リード管理機能強化、キャンペーン集計帳票追加を致します。
 - ・ モバイルアプリについては今回のバージョンアップではリリースはありませんので**ご対応は必要ありません**。
 - ・ ローカル/検証環境でバージョンアップの検証を実施してから本番への適用をお願い致します。
 - ・ バージョンアップ前には必ずバックアップを取得してから実施して下さい。
- ※IM社でforSalesのバージョンアップに関するサポート(QA)を行います。



1 主なバージョンアップ内容

主なバージョンアップ内容

管理者機能 新機能追加、既存機能強化

- ① 取引先インポート・エクスポート機能の強化
- ② 案件インポート機能の追加

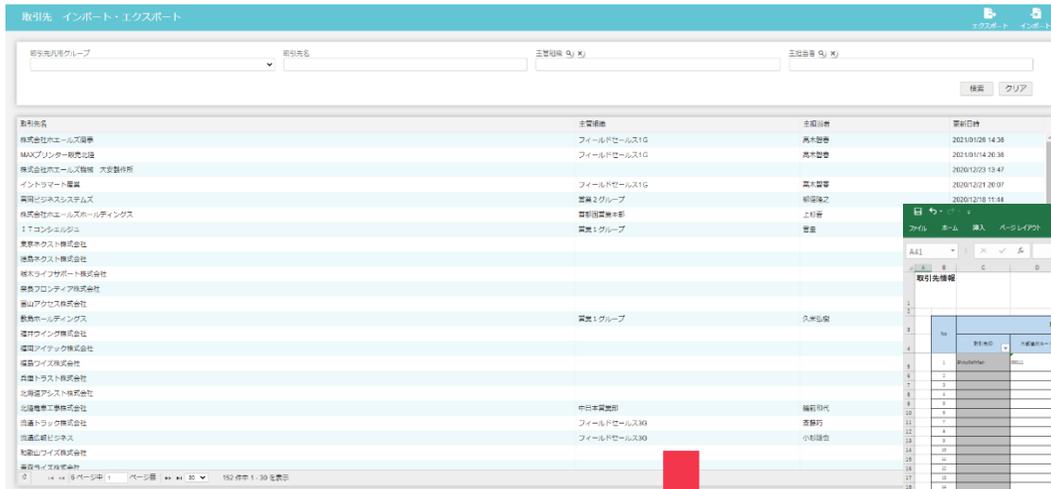
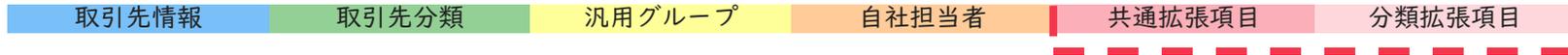
業務機能 新機能追加、既存機能強化

- ③ リード一覧の強化
- ④ リードのリスト取込機能の強化
- ⑤ リード関連の通知機能追加
- ⑥ リードから取引先/案件作成機能の追加
- ⑦ キャンペーン別集計帳票追加

① (既存機能強化) 取引先インポート・エクスポート

取引先インポート・エクスポート機能について、拡張項目についても取り込みできるようになります。
 ※先に拡張項目の設定を行っていただいてからエクスポート⇒インポートの順番に実行する。

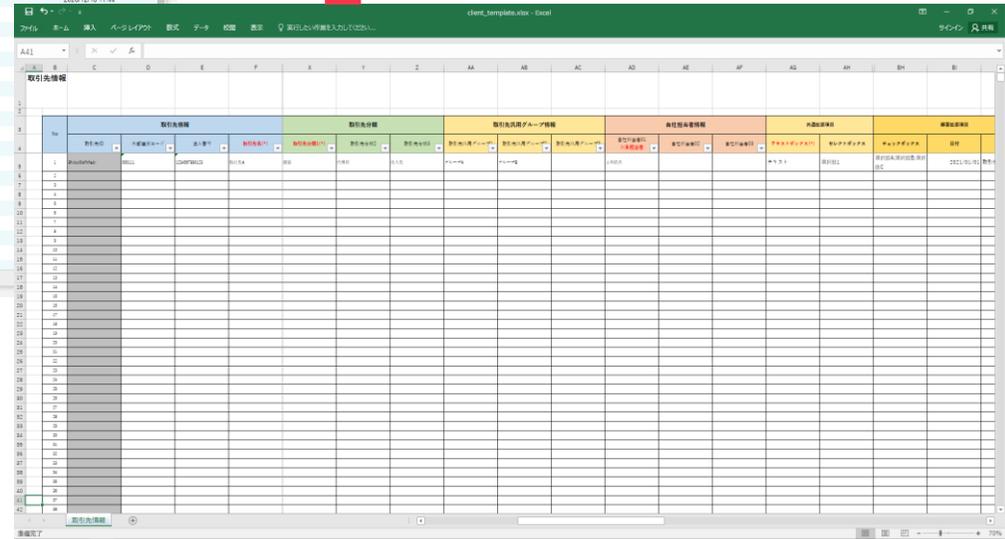
■ 取引先インポート/エクスポート (1行1取引先の情報)



① エクスポート



② インポート



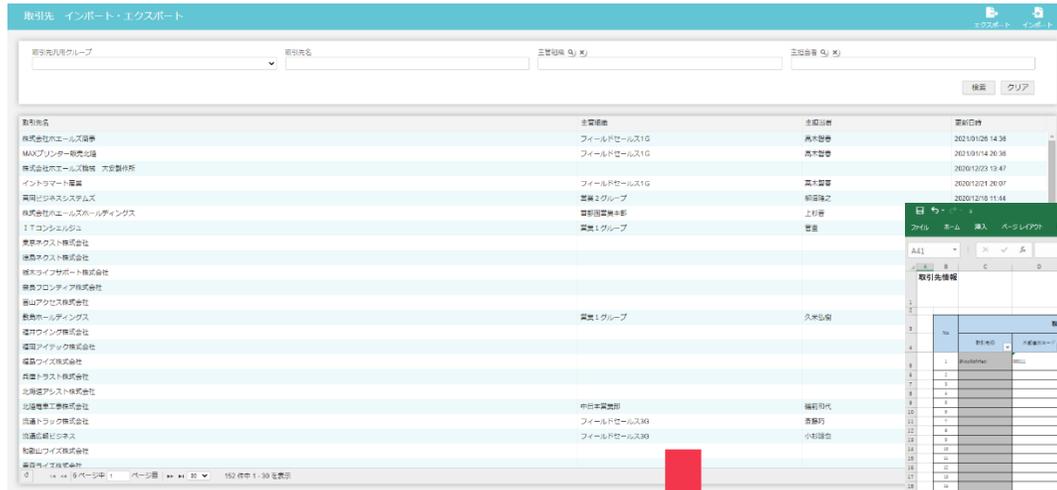
POINT !

- ・ EXCELベースなので編集がしやすく管理が容易
- ・ 初期導入で必ず使用する機能!

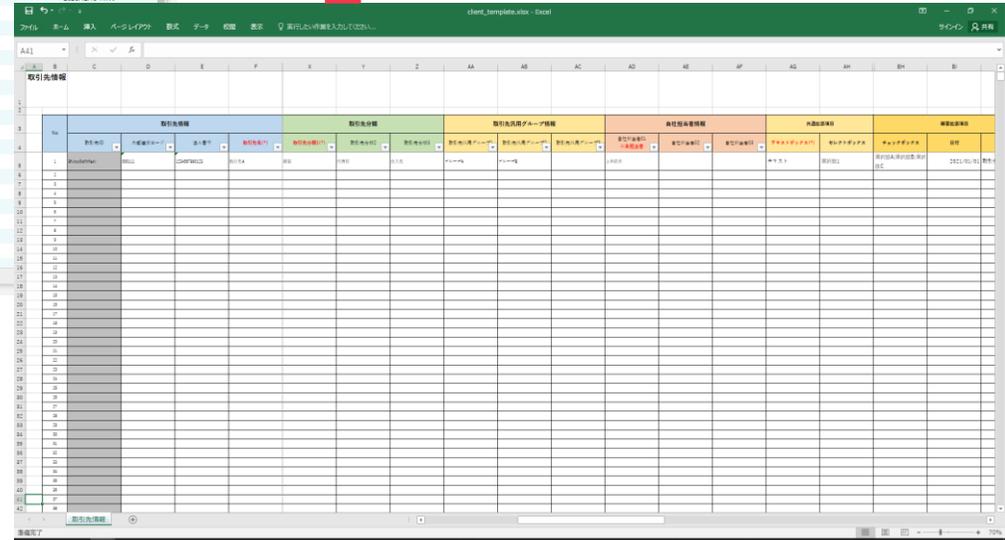
② (新機能追加) 案件インポート/エクスポート機能

案件インポート・エクスポート機能を追加いたします。
 導入時に案件の一括移行を行ったり、運用開始後に特定の項目を一括更新することができます。

■ 案件インポート/エクスポート (1行1案件の情報)



① エクスポート



② インポート

POINT!

- ・ EXCELベースなので編集がしやすく管理が容易
- ・ 初期導入で必ず使用する機能!

③ (既存機能改善) リード一覧

リード一覧の表示内容を改善します。1人の既存リードが複数のキャンペーン（イベントやセミナー）などに参加した場合、1人のリードがキャンペーン毎に複数行表示される仕様でした。しかしリードの一覧という画面用途から1人のリードを1行表示に改善します。

	名前	名刺会社	リード分類	リードステータス	リード担当者	リード発生日	フォロー状況	最終アクション結果	最終アクション日	参加キャンペーン数	活動中案件数	受注案件数	失注案件数	更新日時
NEW	高木新吾	株式会社クラスマン	法人	積極アプローチ	石原はなこ	2020/1/10	完了	アポ履修	2020/1/10	1	1	1	1	2020/10/03 10:17
NEW	酒田隼人	株式会社アスカ工業	法人	定額アプローチ	井上元希	2020/1/10	対応中	担当前接触	2020/1/10	0	0	0	0	2020/10/03 09:28
NEW	上杉希	ナゴヤテクノ株式会社	法人	様子見	橋本諒介	2020/1/10	完了	不在	2020/1/10	1	1	1	1	2020/10/03 09:28
UP	高木新吾	株式会社クラスマン	学生	案件化	佐川幸樹	2020/1/10	未対応	その他	2020/1/10	2	2	2	2	2020/10/03 09:36
	斎藤巧	桜葉屋株式会社	法人	新規	橋本諒介	2020/1/10	対応中		2020/1/10	0	0	0	0	2020/10/03 09:34
	内村高彦	株式会社OKインベーション	法人	新規	井上元希	2020/1/10	完了	アポ履修	2020/1/10	0	0	0	0	2020/10/03 09:34
	久米弘樹	数島ホールディングス	法人	新規	井上元希	2020/1/10	未対応		2020/1/10	0	0	0	0	2020/07/03 09:34
	岡倉善彦	ビーフォース株式会社	法人	積極アプローチ	橋本諒介	2020/1/10	対応中	不在	2020/1/10	0	0	0	0	2020/07/03 09:33
	岡倉善彦	株式会社建研製作所	法人	積極アプローチ	佐川幸樹	2020/1/10	完了	対象外	2020/1/10	0	0	0	0	2020/07/03 09:33
	酒田隼人	株式会社建研製作所	法人	積極アプローチ	橋本諒介	2020/1/10	完了		2020/1/10	0	0	0	0	2020/07/03 09:33
	久米弘樹	株式会社デンシソリューション	法人	案件化	井上元希	2020/1/10	対応中	アポ履修	2020/1/10	0	0	0	0	2020/07/03 09:32
	高木新吾	サーティーン株式会社	法人	新規	橋本諒介	2020/1/10	完了	担当前接触	2020/1/10	0	0	0	0	2020/07/03 09:31
	岡倉善彦	株式会社ハイソーン	法人	新規	佐川幸樹	2020/1/10	未対応		2020/1/10	0	0	0	0	2020/06/15 09:29
	橋本諒介	株式会社クラスマン	法人	新規	橋本諒介	2020/1/10	対応中	対象外	2020/1/10	0	0	0	0	2020/06/15 09:29
	高木新吾	加藤屋株式会社	法人	様子見	井上元希	2020/1/10	完了	その他	2020/1/10	0	0	0	0	2020/04/03 09:29
	高木新吾	株式会社ODカメラ	法人	様子見	橋本諒介	2020/1/10	未対応		2020/1/10	0	0	0	0	2020/04/03 09:29
	内村高彦	株式会社ライフスタイル	法人	様子見	佐川幸樹	2020/1/10	対応中	担当前接触	2020/1/10	0	0	0	0	2020/04/03 09:29
	岡倉善彦	ビーフォース株式会社	法人	様子見	橋本諒介	2020/1/10	完了	不在	2020/1/10	0	0	0	0	2020/03/15 09:29
	橋本諒介	株式会社クラスマン	法人	新規	井上元希	2020/1/10	未対応		2020/1/10	0	0	0	0	2020/03/15 09:29
	高木新吾	株式会社クラスマン	法人	新規	橋本諒介	2020/1/10	対応中	その他	2020/1/10	0	0	0	0	2020/03/15 09:29
	橋本諒介	株式会社クラスマン	法人	新規	佐川幸樹	2020/1/10	完了	アポ履修	2020/1/10	0	0	0	0	2020/04/03 09:29
	高木新吾	株式会社クラスマン	法人	新規	橋本諒介	2020/1/10	未対応		2020/1/10	0	0	0	0	2020/04/03 09:29
	橋本諒介	株式会社日本トラスト	法人	新規	井上元希	2020/1/10	対応中	不在	2020/1/10	0	0	0	0	2020/03/15 09:29
	高木新吾	株式会社クラスマン	法人	新規	橋本諒介	2020/1/10	完了	対象外	2020/1/10	0	0	0	0	2020/01/09 09:29
	高木新吾	株式会社クラスマン	法人	新規	橋本諒介	2020/1/10	完了	対象外	2020/1/10	0	0	0	0	2020/01/09 09:29

■1行の単位
1行が1リード(人)単位に変更
※803バージョンではリードと紐づくキャンペーン単位で表示していた。

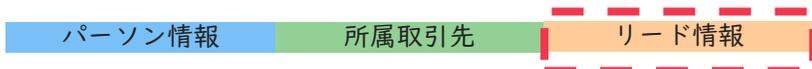
■項目の見直し
・リード発生日
一番最初のリード発生日を表示
・フォロー状況
1件でも未対応があれば未対応(未対応>対応中>完了)
・参加キャンペーン数、活動中案件数、受注案件数(受注確定,売上確定)、失注案件数を表示。

POINT !
・1リード1行で表示される。
・案件関連の数値を出すことで、よりリードと案件の状況が把握しやすくなる。

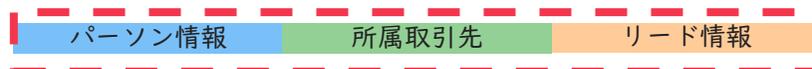
④ (既存機能改善) リードのリスト取込機能の強化

リードのリスト取込について既存機能の改善と、新規の機能追加を行います。
 既存機能については名刺情報以外の詳細情報の取込が可能になります。
 また、リード情報の一括メンテナンス機能としてリスト更新機能を追加します。
 ※リスト更新機能は、システムのデータを出力しEXCEL上で変更内容を反映後一括アップロードする機能です。

■ (機能改善) リスト取込



■ (機能追加) リスト更新



- 新規取込/更新が可能になる項目
- ・共有メモ
 - ・リードステージ
 - ・リード担当者/リード担当組織
 - ・リード分類
 - ・業種カテゴリ
 - ・従業員数
 - ・所属部門
 - ・役職ランク
 - ・社内への影響力
 - ・業務上の役割
 - ・対象製品
 - ・検討状況
 - ・導入予定
 - ・予算
 - ・NGアクション
- etc

POINT!

- ・外部イベント/メディア/外注からのリードを取込む際の負荷を軽減!
- ・一括でリードの担当者を設定やステージを対象外に更新したい際に利用できる

⑤ (既存機能強化) リード関連の通知機能追加

リード管理機能に対して通知機能を強化します。

- ・リードに対する対応担当者の差配や、営業担当者への引継ぎなどで通知する機能
- ・リードに対して新規にキャンペーンが追加された場合（イベントに参加等）

The screenshot shows a 'リード更新' (Lead Update) form. It is divided into three main sections: 'リード情報' (Lead Information), '所属取引先' (Affiliated Company), and 'キャンペーン情報' (Campaign Information). The 'リード情報' section includes fields for 'リード担当者' (Lead Staff), 'リード分類' (Lead Classification), '従業員数' (Employee Count), '所属部門' (Department), '候補ランク' (Candidate Rank), '部長クラス' (Manager Class), '検討状況' (Consideration Status), '製品比較段階' (Product Comparison Stage), '予算' (Budget), and '導入予定' (Planned Introduction). The '所属取引先' section has a '+追加' (Add) button and a list of companies. The 'キャンペーン情報' section has a '+追加' (Add) button and a table of campaigns with columns for 'キャンペーン名' (Campaign Name) and 'フォロー状況' (Follow Status).

担当者設定
(新規/変更)



対象リードの担当者

キャンペーン追加



【通知対象の機能】

- リード差配
 - ・リード登録/更新画面
 - ・アクション登録/更新画面
 - ・リード一括変更画面
 - ・リスト取込
- キャンペーン追加
 - ・リード登録/更新画面
 - ・リスト取込
 - ・名刺一括取込

POINT !

- ・リード対応漏れを軽減。個別に通知していた業務負荷を軽減
- ・リアルタイムの通知によって素早く連携可能

⑥ (新機能追加) リードから取引先/案件作成機能の追加

対象のリードに対する温度感などが高まり案件化となった場合、リード詳細画面から効率的に取引先と案件を作成することが可能となります。

【リード詳細】

【リード案件作成】

【取引先作成ダイアログ】

■初期値
 取引先名：リードの名刺会社名
 郵便番号・住所：リードの住所
 代表電話番号：リードの電話番号
 取引先関係者：リード(人)
 新規既存区分：新規

【案件作成ダイアログ】

■初期値
 案件名：リード名_取引先名
 (山田太郎_イントラマート)
 取引先：選択した取引先名
 キャンペーン：選択したキャンペーン
 案件関係者：リード(人)

既存の取引先、案件を選択した際は
関係者としてリード(人)を追加します。

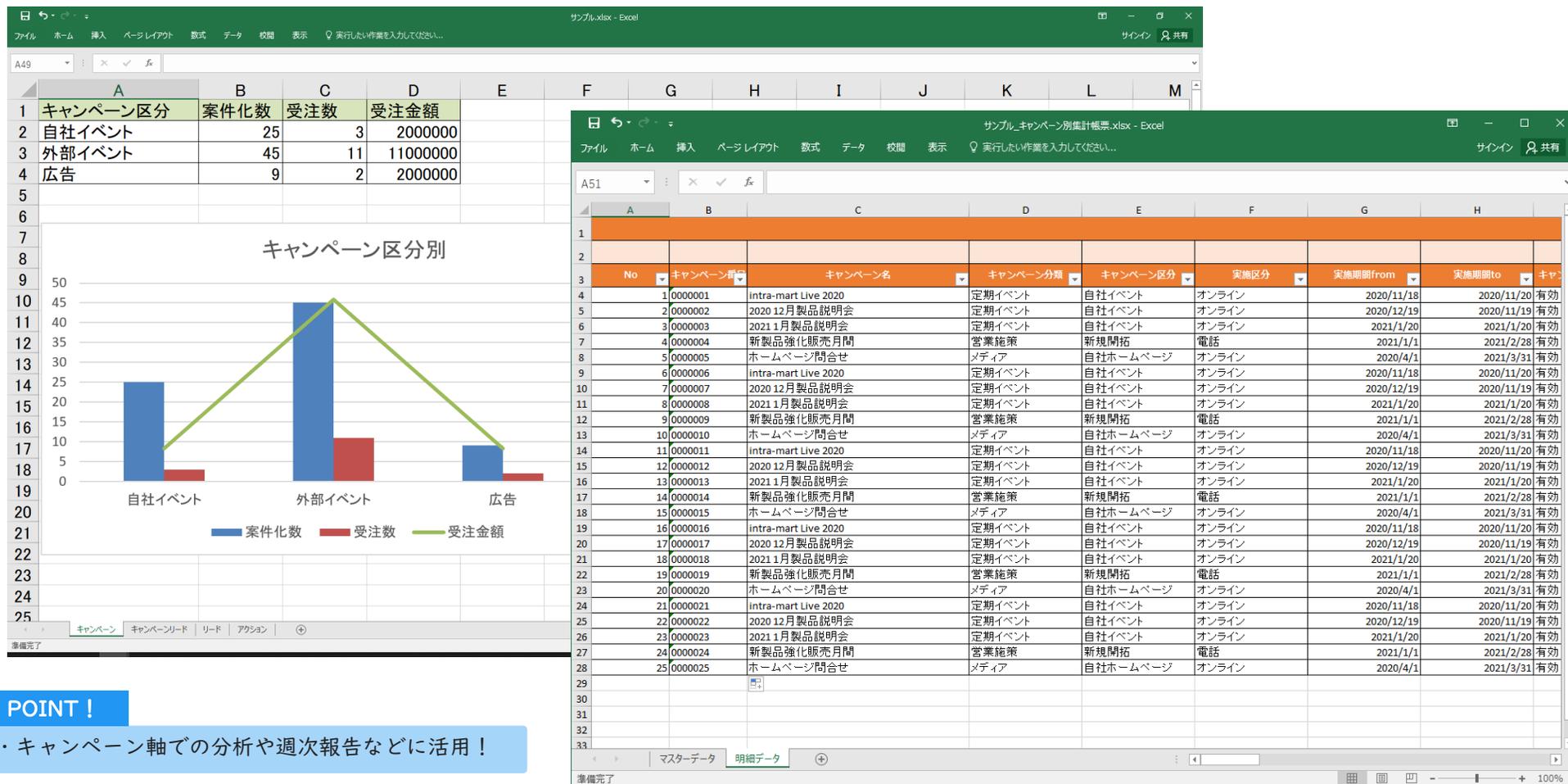
案件の自社側の担当者に対して通知を飛ばします。

POINT !

- ・リードナーチャリングから案件化の流れがスムーズに!
- ・通知機能で営業担当へ漏れなく連携

⑦ キャンペーン別集計帳票追加

キャンペーン単位での集計帳票出力機能を追加します。
 他の集計帳票と同様にデータレイアウト機能、帳票アップロード機能に対応しています。
 データレイアウト機能で追加できる項目は、キャンペーン画面の項目のみとなります。



POINT !

- ・キャンペーン軸での分析や週次報告などに活用！

2 バージョンアップの影響確認

バージョンアップの影響確認

① 共通

- ・メニューに「キャンペーン集計帳票」「案件インポート・エクスポート」を追加しました。

② 案件

- ・案件一覧の検索条件に案件番号を追加しました。
- ・案件登録/更新ダイアログで、更新時に案件分類を編集可能に変更しました。
⇒ **途中で案件分類を変更して更新した場合は、案件分類に紐づいている商談フェーズの値、拡張項目の値が消えますのでご注意ください。**

③ 活動

- ・案件検索ダイアログの検索条件に案件番号を追加しました。
- ・活動登録/更新ダイアログで、更新時に活動分類を編集可能に変更しました。
⇒ **途中で活動分類を変更して更新した場合は、活動分類に紐づいている拡張項目の値が消えますのでご注意ください。**

④ インポート・エクスポート

- ・取引先のインポート・エクスポート機能に拡張項目を追加しました。
- ・案件のインポート・エクスポート機能を追加しました。

⑤ 集計帳票

- ・キャンペーン別集計帳票を追加しました。

⑥ ジョブ

- ・「【for Sales】リード案件集計」を追加しました。
⇒ リード一覧/詳細画面に表示される案件数(活動中/受注/失注)はジョブを利用して集計しております。
そのため、テナント管理のジョブ・ジョブネット管理画面から日次や時間で実行するなどの設定をお願い致します。
※標準では毎時間(1時間間隔)に実行されます。

⑦ リード

- ・リード一覧の表示単位をリードに紐づくキャンペーン単位からリード単位へ変更しました。
- ・リード一覧にリードに紐づくキャンペーンが追加された場合UPアイコンを表示するよう変更しました。
- ・リード一覧に参加キャンペーン数、活動中案件数、受注案件数、失注案件数を追加しました。
- ・リード一覧からキャンペーン、招待、反応を削除しました。
- ・リード詳細から取引先/案件作成機能を追加しました。
- ・リード登録/更新ダイアログで更新時、リード担当者を必須にしました。
- ・アクション登録/更新ダイアログでリード担当者を必須にしました。

⇒ リード一覧/詳細画面を利用されている場合の運用ルールの見直しをお願い致します。

⑧ 通知

- ・リード担当者変更、リードへのキャンペーン追加の際に通知(メール)がされるようになりました。
 - ・リード詳細から取引先/案件作成を行った場合に通知(メール)されるようになりました。
- ⇒ 各ユーザの[個人設定]-[メッセージ通知]に通知を受け取るかの設定が追加されていますのご確認下さい。

intra-mart DPS

株式会社NTTデータイントラマート

〒107-0052 東京都港区赤坂4-15-1 赤坂ガーデンシティ5階

TEL : 03-5549-2821 Mail : dps-info@intra-mart.jp