

# 営業DXがマンガでまるわかり！！！！



SFA（営業支援システム）を導入すると

**どんな効果を得られるの！？**  
**どれだけ便利になるの！？**

という疑問をマンガで解説してみた

制作：株式会社エクレアラボ

～はじめに～

このマンガは、2012年9月15日より作品の二次利用が完全自由となったマンガ作品「ブラックジャックによろしく」を利用して作成しております。原作である医療マンガの限定された画像素材を利用しているためマンガの設定が現実離れしている点や画像の粗い部分などもございますがご了承下さいますよう、よろしくお願い申し上げます。



また、営業支援システムに関するのではなくこのフリー素材を利用した販促マンガの作り方についてご興味を持たれた方もお気軽にお問合せ下さいませ。

本マンガの制作方法や制作期間、苦労した点など

弊社の実体験を喜んでお伝え致します。

それでは、本編をお楽しみ下さいませ！！！！

# 社長編 シーン 1

～アナログ営業の社長とデジタル営業の社長の日常～

## 売上予測



社長

おい遠藤部長！  
今月から**むこう3ヶ月の売上予測を**  
今週中に提出してくれ。

(ファッ！？) お言葉ですが、  
四半期末の今、営業マンは全員で見  
込案件の追い込みをかけていて時間  
がありません……。来月の頭まで  
待っていただけませんか？



遠藤部長

そんなことしたら3ヶ月先の手が  
打てなくなるではないか。営業  
たる者、今月の売上目標達成と  
未来の予測を常に考えて動くも  
のだろう。今週中の提出よろしく。



ちくしょう・・・営業メンバーには  
何て伝えればいいんだ・・・。



承知しました・・・



おーい遠藤部長！  
いや、**自分で見よー**っと。  
ポチポチ・・・。

売上予測	案件ランク	受注金額 (予算/金額/差額/達成率)			
		2018年10月	2018年11月	2018年12月	合計
予算		2,900,000	2,900,000	3,320,000	9,120,000
		3,810,000	0	0	3,810,000
受注		+910,000	-2,900,000	-3,320,000	-5,310,000
	10月は既に目標クリア	131%	0%	0%	42%
当確		1,540,000	4,310,000	0	5,850,000
		+2,450,000	+1,410,000	-3,320,000	+540,000
		184%	149%	0%	106%
濃厚			3,900,000	1,210,000	10,280,000
	11月も内示案件でほぼクリア		+5,310,000	-2,110,000	+10,820,000
			283%	36%	219%
合計		10,520,000		1,210,000	19,940,000
		+7,620,000	12月はまだまだ見込が足りていない状況	-2,110,000	+10,820,000
		363%		36%	219%



3ヶ月先が予算（売上目標）に対して、少し見込案件が足りてないな。  
おーい、営業企画の三浦課長！  
来月の販売施策だが・・・

Excelやメールによる情報共有と比べて・・・

- ❗ 最新の売上予測をいつでも確認できる！
- ❗ 社員に無理を強いることなく、未来を見据えた経営を実行できる！
- ❗ 営業社員の付帯業務を削減できる！

# 社長編 シーン2

～アナログ営業の社長とデジタル営業の社長の日常～

## 顧客ニーズ分析



社長

おい遠藤部長！  
商品会議を行う。営業部門が最も現場の声を聴いているはずだ。  
**お客さんの声をまとめて、  
来週の会議で発表**してくれ。

(ファッ！？)  
お客さんの声をまとめるには  
もう少しお時間を・・・



遠藤部長



おいおい、時代の流れは速いんだ。  
顧客ニーズは刻一刻と変わっていつ  
ている。営業部長の君がそんなに  
悠長なことを言ってどうする。  
では来週の会議での発表、宜しく。



そもそもお客さんの商品に対する  
要望なんて集めてないよ・・・  
どうすりゃいいんだ。。

承知しました・・・



社長

では商品開発会議を行う！  
遠藤部長、君たち営業部門がお客様から日頃、お客様から聞いている現場のニーズを教えてください。

はい、ではこちらをご覧ください。  
ポチポチ（3クリック）

製品別ニーズ一覧

登録日時: YYYY/MM/DD 時間: HH:MM ~ YYYY/MM/DD 時間: HH:MM [未指定] [未指定]

タイプ: 要望 [選択] 対応: [すべて] [チェック] [未チェック]

自社担当者: [選択] [追加]

商品分類: [選択] 顧客緊急度: [選択]

当社優先度: [選択] ニーズ分類: [選択]

顧客	ニーズ分類	タイプ	商品分類	顧客緊急度	当社優先度
株式会社ファビオ	機能改善	要望	機器A	***	***
株式会社藤木クリエイト	機能改善	要望	機器A	***	***
堂安データサービス株式会社	コスト削減	要望	機器A	**	***
株式会社よねくら	スピードアップ	要望	機器A	*	*
井出工業株式会社	サイズ縮小	要望	機器A	**	***
三浦データサービス株式会社	スピードアップ	要望	機器A	**	**
株式会社宇佐美物産	機能改善	要望	機器A	**	***
阿部商事株式会社	機能改善	要望	機器A	**	**
株式会社宇佐美物産	機能改善	要望	機器A	**	***
株式会社宇佐美物産	サイズ縮小	要望	機器A	***	*



日々の営業報告書から顧客ニーズが記載されたものをただいま抽出しました。ご覧の通り、当社の機器Aに対する機能改善の要望がこの1年で約●件あります。

Excelやメールによる情報共有と比べて・・・



商品・サービス別に顧客ニーズが自動的に分類され、蓄積される！



顧客ニーズを素早く分析し、ニーズに則した商品開発やサービス改善ができる！

# 社長編 シーン3

～アナログ営業の社長とデジタル営業の社長の日常～

得意先同行  
(トツプ営業)



社長

おい遠藤部長！  
ウチの優良顧客の株式会社ADEがいる  
だろう。年末の挨拶に私も同行したい  
のだが、今年の受注状況とどんな商談  
があったかを教えてくれないか？

(ファッ！？)  
~~年末のクソ忙しい時に~~でバタバタして  
いるため、資料にまとめる余裕があり  
ません。申し訳ありませんが、年明け  
の挨拶にご同行いただけませんか？  
それまでにまとめておきますので・・・。



遠藤部長



今年の御礼は今年のうちにしておく  
ものだろう！営業のイロハではない  
か！  
訪問は明後日だったよな？  
一緒に行くから資料を宜しく！



家族でクリスマスを過ごす予定  
だったのにオジャンだ。。。

承知しました・・・



社長

優良顧客のADEへの年末の挨拶訪問、私も一緒に回りたいな。おーい遠藤・・・おっとその前に。今年はどんな注文をくれて、どんな商談をしていたのだろう。ポチポチ・・・。

ADE社の案件一覧

顧客 - 株式会社ADE

詳細 顧客社員 活動履歴 案件 プロダクト カスタマーボイス メッセージ

目一覧 8件 + 新規 CSV出

案件名	顧客	案件ランク	受注予定日	受注金額
ABC123	株式会社ADE	濃厚	2018/11/22	2,250,000円
B778 (NAS)	株式会社ADE	見込	2018/12/22	450,000円
SSLVPNルータ	株式会社ADE	見込	2018/10/24	1,210,000円
X-450	株式会社ADE	見込	2018/12/22	1,160,000円
ビジネスフォン20台追加	株式会社ADE	当確	2018/10/24	1,540,000円
ファイルサーバーA767	株式会社ADE	受注	2018/10/24	940,000円
支店ネットワーク整備	株式会社ADE	当確		550,000円
配線工事 柏支店開設	株式会社ADE	受注		380,000円

受注予定 (過去含む)

商談状況



あれ、意外と決まっていけない案件もあるな。来年は必ずウチに注文してもらうために、今回の挨拶でバシッと関係を締め直そう。

Excelやメールによる情報共有と比べて・・・



取引先と現在進めている商談の見える化はもちろん、過去に受注・失注した商談も一元管理。受失注要因を掴んで、受注に最善の一手を打てる！

# マネージャー編 シーン1

～アナログ営業マネージャーとデジタル営業マネージャーの日常～

## 商談アドバイス



倉田課長

先週、君が初めて訪問したA社の件、  
(Excelの) 週報では良い商談だった  
とあったけど、具体的にはどんな話  
になったのかな？

当社商品の概要とメリットを説明した  
ところ、とても気に入っていただけ  
た模様でした！



営業担当：山田

今後の商談の  
段取りはどう  
なっているの？

他社製品を一通り  
見てから連絡  
くれるとのこと  
です！



なんだって！！？まだウチの製品の概要  
を説明しただけだろ！？  
もっとヒアリングを重ねて、A社用の提案  
を行うべきだ！！すぐにアポを取って、  
もう1回行ってこい！！！！



承知しました・・・



今更言わないでよ・・・  
翌日に「ご連絡お待ちしております」って  
御礼のメールしちゃったよ・・・





倉田課長

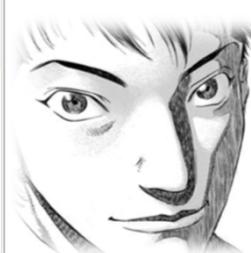
さて、営業メンバーは今日、どんな商談をしたのかな？  
お、山田君が良さげな商談してるじゃん。でも商談の進め方が受け身だなー。

山田君の日報

2018/09/13(木)	社員	山田 太郎
日付/時間	目的/タイプ/...	顧客/顧客社員
詳細		
09/13(木) 10:30~12:00	初回面談 標準版	株式会社ADE 内田 辰也/総務部
内容		
●●社の紹介で初回訪問。 設置している機器の老朽化に伴い、切り替えを検討中とのこと。 当社のオススメ機種種のラインナップの紹介および各機種のカatalogを渡した。  総務部長と相談し、追って連絡をくれるとのこと。		
1 倉田 貴裕 いいね！		2018/10/25(木) 16:09
良い商談っばいね！素晴らしい。 ただ、商談を主導するためにも、明日、御礼メールを送る際に『御社においてどれだけコストが削減できるかのご提案書をお持ちします』と添えて、次のアポを取っておくように。		

コメント機能で商談に対して素早いフィードバックを実施

コメント完了っ！



・・・後日

倉田課長、次回のアポが取れました！  
提案書作成についてご相談に乗っていただけませんか！？



営業担当：山田

よし、いいぞ！提案書、作ろう！



Excelやメールによる情報共有と比べて・・・



IT化により情報共有スピードが劇的に改善される！  
それにより上司の経験・ノウハウを部下の商談に注入し、商談成功率を高めることが可能になる！

# マネージャー編 シーン2

～アナログ営業マネージャーとデジタル営業マネージャーの日常～

## 未来マネジメント



倉田課長

先週の会議で決まりそうって言ってたあの案件はどうなった？

実は今になって他社の商品を見ることになったそうで・・・。



営業担当：山田



おいおい、なぜあらかじめ他社に話がいかないよう比較資料を出しておかなかったんだ！？

比較資料を出さなくても受注できるかなと高を括ってました。すみません。。。



すみませんじゃないだろ！！この案件が取れないと、今月のチーム目標が達成できないぞ！

今更言わないでよ・・・





倉田課長

さて、  
今日も来月の見込案件の状況を見ておくか。

案件見込表

案件ランク	2018年10月		2018年11月		2018年12月		合計	
	受注金額	件数	受注金額	件数	受注金額	件数	受注金額	件数
受注	1,870,000	2	0	0	0	0	1,870,000	2
当確	1,540,000	1	4,310,000	3	0	0	5,850,000	4
濃厚	5,170,000	3	3,900,000	2	1,210,000	1	10,280,000	6
見込	5,660,000	3	7,610,000	4	5,350,000	4	18,620,000	11
合計	14,240,000	9	15,820,000	9	6,560,000	5	36,620,000	23

11月「見込」案件一覧

案件名	顧客	案件ラ...	受注金額	受注予定日
よねくら デスク5台	株式会社よねくら	見込	1,900,000円	2018/11/24
ファイルサーバーA767	株式会社ADE	見込	1,940,000円	2018/11/22
右下事務機 賃料削減コンサル	右下事務機株式会社	見込	1,876,000円	2018/11/24
東口ゼミナール 複合機ZXY	株式会社東口ゼミナール	見込	1,894,000円	2018/11/24

この案件、スムーズに進んでいるように見えるけど、他社との相見積りになってもおかしくないな。  
よし、コメントしておこう。

見込案件の商談履歴

商談履歴のスクリーンショット。案件「ファイルサーバーA767」の履歴が示されています。内容欄には「他社とのコスト比較資料を提出して、当社の優位性を築いておこう。」というコメントが確認できます。

「活動-コメント登録」の画面。コメント欄に「まだ油断できないフェーズだね。他社とのコスト比較資料を提出して、当社の優位性を築いておこう。」という内容が入力されています。

・・・翌日

倉田課長のシステムトップページ

システムトップページのスクリーンショット。メッセージ通知欄に「活動コメント」の通知があり、その内容が「コメント」欄で確認できます。

おっ、もう比較資料を送ったか。  
よしよし。これで順調に進むだろう。

Excelやメールによる情報共有と比べて・・・



IT化により、商談中の見込案件が一元管理される。当月案件はもちろん先々の案件状況をいつでも把握できるので、**未来の売上をマネジメント**できる！

# 営業マン編 シーン1

～アナログ営業マンとデジタル営業マンの日常～

提案機会を逃さない  
タイミング管理



営業担当：山田

はっ！  
そういえば・・・

・・・1年くらい前



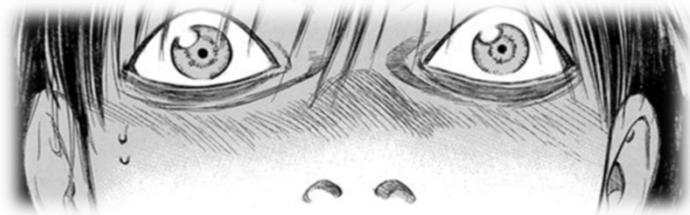
見込客

良い提案をありがとう。  
じゃあ半年後に予算取りするから  
その時にもう1度連絡くれるかな？

はい！！  
では半年後に改めて連絡致します！



営業担当：山田



予算取りのタイミングから  
6ヶ月経っちゃった・・・  
ダメもとで連絡してみよう（急）



がーん

見込客  
「連絡くれないからタイミング  
よく提案くれたA社の機器を導入  
しちゃったよー」



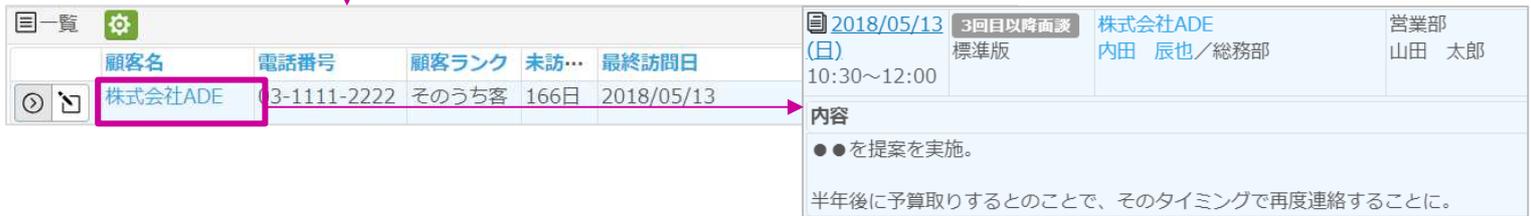
何してるんだ！！！！僕は！！！！

またイチから  
見込客を探さなきゃ・・・



営業担当：山田

おっ!!!  
アプローチタイミングリストに  
1件入っている。どこだ？



そうだそうだ、半年後に予算取る  
って言ってたんだ。  
すっかりタイミングを逸するところ  
だった^^;  
そろそろアプローチしなきゃ！

Excelや  
メールによる  
情報共有と  
比べて・・・



顧客ランクや商談情報の登録日から、**購買意欲が高まっている顧客を抽出**することが可能。見込客の機を逸さない！



顧客毎に次回のアプローチ予定をセットすることも可能。ITが営業担当者の対応予定管理をサポートすることで、より多くの顧客に対応できる！

# 営業マン編

## シーン2

～アナログ営業マンとデジタル営業マンの日常～

過去の営業資産を  
活用



営業担当：山田

はあああああつ。  
ウチの会社ってテレアポ→個別商談→テレ  
アポ→個別商談の繰り返しで疲れるよな・  
・・・。

本当それ。この前なんか・・・



以前に一度、御社と商談した時、  
『頃合いを見計らって電話ちょう  
だい』って当時の営業マンに伝え  
たけど、それっきり一度も音沙汰  
なしだよ。  
なのに今更、ご挨拶にって・・・  
来てくれなくて結構！ガチャン



営業担当：鈴木

こんなことがあってさ・・・。



うわ、鈴木君が悪いわけじゃないのに、  
メンタルやられる話だね・・・

でしょ！？  
先輩たちがしっかり対応しなかった尻ぬぐ  
いをなんで俺たちがしなきゃなんねーんだ  
よ。新規開拓って体力的にも、精神的にも  
キツイよね。。



もう限界・・・



営業担当：山田

さてさて、今日も頑張ろう！  
今日は見込先をテレアポで発掘せねば。  
カチカチ。

見込客検索画面

顧客 - 一覧

条件 × 条件クリア

顧客名 OR 顧客ランク そのうち客

自社担当者

未訪問期間 250 日以上

出入りの競合 WEB

顧客ランク：そのうち客  
未訪問期間：250日以上  
ニーズ：WEB制作

顧客名	電話番号	顧客ランク	未訪問期間
株式会社NIWA	03-9876-5432	そのうち客	556日
株式会社Patrick		そのうち客	395日
株式会社東口ゼミナール		そのうち客	334日

個別の商談履歴

日付/時間	目的/タイプ/...	顧客/顧客社員	部署/社員
2016/01/29 (金) 13:00~13:50	定期訪問	株式会社NIWA 丹羽 大紀 / 経営企画室/室長	営業部 山田 太郎
<p>内容</p> <p>その後、WEBサイトの検討状況について伺った。</p> <p>他の仕事で手つかず。具体的に検討できるのは来々期くらいになるのではないかと。</p> <p>当面はNIWAへの提案は諦める。</p> <p>実施内容</p> <p>キーマン面談</p>			



おー、ちょうど頃合いだ！  
早速電話してみよう。・・・トゥルルル・・・  
「以前、当社の●●が■■■について提案しておりました。その際に、2018年頃に具体的な検討に・・・」  
無事、アポゲット！先輩のおかげで簡単に見込客を発掘できたぜ！

Excelやメールによる情報共有と比べて・・・



日々の**営業活動を情報資産**にし、将来の取引先として社内で受け継ぐことが可能。その結果、**見込客獲得にかけるマーケティングコスト**や、**営業社員の労力を低減**することができる！

いかがでしたでしょうか？

情報共有・伝達の方法1つ変えるだけで、営業マネジメント、営業の仕方が大きく変わります。

この漫画をキッカケに社長にとって、マネージャーにとって、営業マンにとって有益な情報共有手段を考えていただけたら嬉しい限りです。



マンガの中では多くの営業部門に潜む一部の課題をピックアップして、課題解決のイメージまでご紹介しました。

これ以外にも様々なシーンでIT（営業支援システム）がお役に立つケースがあります。営業部門の情報共有でお悩みの際は、どうぞお気軽にエクレアラボにご相談ください！