

戦略箱 ADVANCED ご担当者様

2023年11月30日
株式会社インフォファーム

「戦略箱 ADVANCED」の機能強化版（バージョン 5.3.0.0）を出荷開始

平素は格別なお引き立てを賜り厚くお礼申し上げます。

また、戦略箱 ADVANCED をご愛顧いただき、誠にありがとうございます。

このたび「戦略箱 ADVANCED」機能強化版（バージョン 5.3.0.0）の出荷を開始しました。

詳細については下記をご参照いただき、バージョンアップをご希望の方は弊社担当営業または担当 SE までお問い合わせください。

今後とも変わらぬお引き立てのほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

主な機能強化点

SMP 連携

SHANON MARKETING PLATFORM (以下、SMP)のリード情報を戦略箱に連携できる機能を追加しました。

※SHANON MARKETING PLATFORM は株式会社シャノンの商標または登録商標です。

リード入力/照会

SMP から取得したリード情報を確認・編集できる機能を追加しました。

また、リード情報からスケジュール、日報、商談を作成することができます。

リードに関する活動を管理し、商談に繋げていくことができます。

リード詳細								
リード検索 > リード詳細								
活動履歴情報へ キャンペーン申込情報へ 関連情報へ								
横貫治【山田株式会社】								
戦略箱リードコード 496								
リードID 1								
名前(姓) 横								
名前(名) 真治								
名前(ミドルネーム) タンジ								
名前(姓フリガナ) タチバナ								
名前(名フリガナ) シンジ								
ログインID aeGxyYf8								
会社名 山田株式会社								
会社名(フリガナ) ヤマダカブシキカイシャ								
勤務先 山田株式会社								
部署 営業部								
役職 部長								
登録者 ジョブ担当者【システム管理者用】								
登録日 2023年11月12日(日) 17:36								
更新者 ジョブ担当者【システム管理者用】								
更新日 2023年11月29日(水) 10:40								
名刺交換日付 2023年11月01日(水)10:00								
業種 製造業								
活動履歴情報								
活動履歴ID	活動日付	SMP登録日	SMP更新日	登録者	登録日	更新者		
34	2023年06月30日(金) 00:00	2023年06月30日(金) 11:48	2023年11月27日(月) 21:41	ジョブ担当者【システム管理者用】	2023年11月29日(水) 10:40	ジョブ担当者【システム管理者用】	20	
1	2023年06月15日(木) 10:15	2023年06月15日(木) 10:17	2023年09月04日(月) 10:38	ジョブ担当者【システム管理者用】	2023年11月29日(水) 10:40	ジョブ担当者【システム管理者用】	20	
キャンペーン申込情報								
申込ID	キャンペーンID	キャンペーンタイトル	申込ステータス	申込日時	申込数	登録者	登録日	更新
232	67	戦略箱ADVANCEDご紹介キャンペーン	申し込み	2023年11月28日(火) 11:08	1	ジョブ担当者【システム管理者用】	2023年11月29日(水) 10:40	ジョブ担当者【シ

流入元別集計

リード情報について商談化率や成約率などを確認する機能を追加しました。

「WEB」、「メルマガ」、「セミナー」等の流入元ごとに集計されます。これにより、どの流入元に注力していくか、成約数に対してリードを何件取得するかなどの戦略作りに役立ちます。

流入元別集計		検索条件設定					
検索条件		期	今期	2023年4月~2024年3月			
			<input checked="" type="checkbox"/> 上期	<input checked="" type="checkbox"/> 下期			
		対象	全社				
実行結果		<input checked="" type="radio"/> 一覧表示 <input type="radio"/> Excel出力					
		実行					
金額単位: 円 数量単位: 件							
		リード数	商談化数	商談化率	成約数	成約率 (対リード数)	成約率 (対商談化数)
全社計	Web	100	50	50.0%	20	20.0%	40.0%
	メルマガ	150	100	66.5%	50	33.3%	50.0%
	セミナー	200	100	50.0%	60	30.0%	60.0%
	合計	450	250	55.6%	130	28.9%	52.0%
第1システム部	Web	100	50	50.0%	20	20.0%	40.0%
	メルマガ	150	100	66.5%	50	33.3%	50.0%
	セミナー	200	100	50.0%	60	30.0%	60.0%
	合計	450	250	55.6%	130	28.9%	52.0%
田中 太郎	Web	100	50	50.0%	20件	20.0%	40.0%

商談化数計画値入力

リード情報からの商談件数の計画値（目標値）を、担当者ごとに設定できる機能を追加しました。計画値は Excel ファイルからの一括取込も可能です。

また、後述の「商談化数進捗状況」にて集計値をハイライト表示するためのしきい値を設定可能です。

商談化数計画値入力

検索条件設定

検索条件

期: 直接指定 | 54 | 期: 2023年4月~2024年3月

対象: 所属組織 選択

実行

達成率: 対目標値 対適正進捗
商談化数進捗状況に表示する達成率の種類を選択してください。
適正進捗 = 目標値 × (経過日数 / 稼働日数)

アラートしきい値(単月計) 上限: 値または件数 | 10 | 以上 | 下限: 値または件数 | 5 | より小さい

アラートしきい値(四半期計) 上限: | | | 下限: | | |

アラートしきい値(半年計) 上限: | | | 下限: | | |

アラートしきい値(年計) 上限: 値または件数 | 120 | 以上 | 下限: 値または件数 | 60 | より小さい

担当者	計画値	4月	5月	6月	7月	8月	9月
戦略 太郎【主任】【営業部】	商談化数	10	10	10	10	10	10
戦略 花子【課長】【営業部】	商談化数	10	10	10	10	10	10

更新

商談化数進捗状況

リード情報からの商談件数の計画値と実績値とを対比・確認できる機能を追加しました。

組織別、担当者別に集計され、月ごとの計画値、実績値が表示されます。また、計画値に対する差異や達成率が自動的に算出されます。

設定したしきい値に基づき、目標値の達成及び未達成をハイライト表示できます。

商談化数進捗状況

検索条件設定 表示設定

検索条件

期: 今期 | 2023年4月~2024年3月

上期 下期

対象: 全社

実行結果

一覧表示 Excel出力

実行

★ブックマーク登録

上限アラート 下限アラート 単位: 件

		4月	5月	6月	7月
全社計	目標値	2	2	2	2
	実績値	7	6	5	2
	差異	5	4	3	0
第1システム部	目標値	1	1	1	1
	実績値	4	5	4	1
	差異	3	4	3	0
田中 太郎	目標値	1	1	1	1
	実績値	4	5	4	1
	差異	3	1	1	0

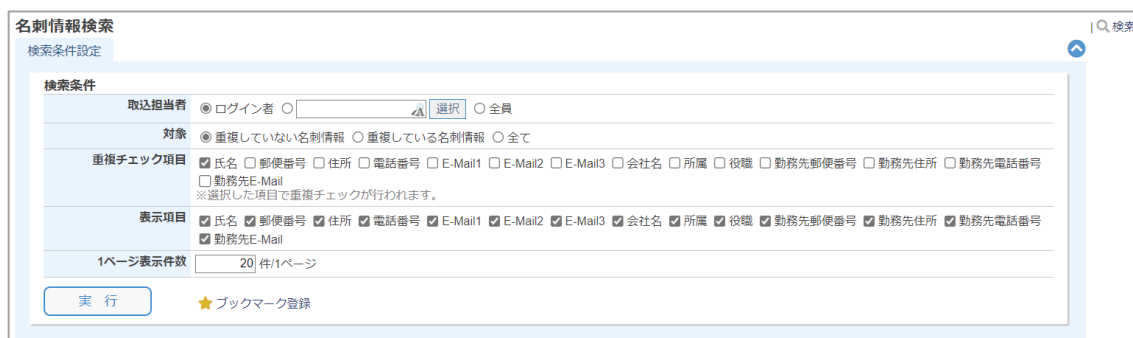
区画管理のマーカー色表示

地図上に表示するマーカーについて、"区画タイプ"および"表示色"に連動してマーカーの色が変わるようになりました。



名刺管理の担当者への振り分け

名刺情報の取込時に取込担当者を指定し、名刺情報を各担当者へ振り分けることができるようになりました。また、特定の担当者に振り分けられた名刺情報を確認することも可能です。(他者の名刺情報を確認するには参照権限が必要です)



※更新後は、念のためブラウザのキャッシュをクリアすることを推奨致します

以上