

2016/1/25

案件データ分析専用ダッシュボード InsightNavi 案件管理に滞留案件分析機能を追加

株式会社サムライズ（本社：東京都品川区、代表取締役：谷 利太郎、以下、サムライズ）は、案件データを分析・可視化することで、営業会議を効率化するクラウド型ダッシュボード『InsightNavi 案件管理』に、滞留案件分析機能を追加しましたので、お知らせします。

1、案件の滞留期間をセグメント化して集計することで、営業活動における問題点を発見既にリリース済の案件進捗分析機能では、案件データの案件ステータスに着目し、ステータスに変化のあった案件データのみを抽出し分析しましたが、これとは逆に、滞留案件分析では、ステータスに変化のなかった案件データのみを滞留案件として抽出し分析します。案件ステータスに変化がなかったということは、営業活動が停滞していることを意味します。例えば、案件ステータスが「ヒアリング・提案準備中」の案件の多くがステータスに変化がない場合、その部署での提案活動が停滞していることを意味します。

今回追加された滞留案件分析では、滞留案件を一律に集計するのではなく、滞留期間をセグメント化して集計します。

こうすることで、同じ滞留案件でも、どのくらいの間、滞留しているのかを一目で把握でき、営業活動における問題点を見つけ出すことができます。

2、長期間滞留している事実上の失注案件をあぶり出し、売上見通しの精度をあげる

今回追加された滞留案件分析では、滞留期間ごとに案件数が集計、可視化されるため、長期間滞留している案件を簡単に見つけ出すことができます。

例えば、案件ステータスが「提案済・顧客検討中」の案件が長期にわたってステータスに変化がないとすると、その案件は、顧客からの不採用の連絡が来ていないだけで、事実上は失注していると考えられます。

このような案件を、現在のステータスのままにしておくと、売上見通しの中に、事実上の失注案件が含まれることになり、売上見通しの精度を悪くしてしまいます。

そこで、あらかじめ決められた期間を超えて滞留している案件を失注扱いにすることで、今後、受注に向けて進捗する可能性のある案件だけから、精度の高い売上見通しを立てることができるようになります。

Insight Navi 案件管理には、今後「失注分析」機能が追加される予定です。

【InsightNavi 案件管理 製品詳細】

URL

http://www.samuraiz.co.jp/goooddata/function/template_anken.html?WT.mc_id=06-2-15-151

【InsightNavi 案件管理 とは】

URL

http://www.samuraiz.co.jp/goooddata/tips/column_anken/index.html?WT.mc_id=06-2-15-151

■株式会社サムライズについて

サムライズは常にお客さまの視点に立ち、投資に見合う情報化・効率化を実現する「革新的な技術やサービス」を提案することで、お客さまに課題解決の為に簡易かつ最適なサービスとソリューションを提供する「ソフトウェアとサービスのマーケティング・プラットフォーム企業」を目指しております。

本社住所： 東京都品川区大崎 1-6-4 新大崎勧業ビル 10F

電話： 03-5436-2040（代）

URL： http://www.samuraiz.co.jp?WT.mc_id=06-2-15-151

■本件（プレスリリース）掲載場所

URL： http://www.samuraiz.co.jp/news/20160125.html?WT.mc_id=06-2-15-151

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社サムライズ

担当： ビジネスアナリティクスグループ 安達

TEL： 03-5436-2045

*本文に記載のある製品名、会社名、サービス名は各社の商標登録または商標です。

*プレスリリースに記載された製品の仕様、サービス内容などは発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。あらかじめご了承ください。