

【報道関係者各位 プレスリリース】

株式会社サムライズ

2016/2/22

案件データ分析専用ダッシュボード InsightNavi 案件管理に失注分析機能を追加

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、失注分析機能を追加しましたので、お知らせします。

1、どの案件ステータスで失注したかを集計・分析し、営業活動における問題点を発見
現在進行中の案件の状況を分析し、売上目標を達成することが案件管理の目的ですので、通常、失注してしまった案件には着目しません。しかし、失注案件のデータには、営業活動を改善し、将来の売上向上につなげるためのヒントが隠されています。

失注分析を行う（失注した案件に着目し分析する）ことで、失注に至った経緯や理由を明らかにして、営業活動を改善する方法を見つけ出すことができます。

例えば、どの案件ステータスで失注したかを定量的に把握し、分析することで、同じ失注案件でも、営業活動のどの段階で失注することが多い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、さまざまな角度から分析を加えることで、営業活動の具体的な改善方法を見つける
今回追加された失注分析では、案件ステータスだけではなく、案件規模、失注理由といったさまざまな角度から失注案件を分析することができます。

例えば、ある部門で「提案済・顧客検討中」ステータスで失注する割合が、他の部門に比べて非常に大きい場合、この部門では、提案の内容や方法に何らかの問題点を抱えていることがわかりますが、具体的な改善方法までは見つかりません。

しかし、案件規模、失注理由といった別の角度から分析を加えることで、「大規模案件の提案を行う際に、競合他社を意識した価格設定を行う」といったような、より具体的な改善方法を見つけることができるようになります。

【InsightNavi 案件管理 製品詳細】

URL :
http://www.samuraiz.co.jp/goooddata/function/template_anken.html?WT.mc_id=06-2-15-186

【InsightNavi 案件管理 とは】

URL :
http://www.samuraiz.co.jp/goooddata/tips/column_anken/index.html?WT.mc_id=06-2-15-186

■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の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 新大崎勸業ビル 10F

電話： 03-5436-2040（代）

URL： http://www.samuraiz.co.jp?WT.mc_id=06-2-15-186

■本件（プレスリリース）掲載場所

URL： http://www.samuraiz.co.jp/news/20160222.html?WT.mc_id=06-2-15-186

■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。

以上