

---

SFA(営業支援ツール)を導入するなら絶対に知っておきたい

# 『見積名人』の特長と 業務改善実現に向けたガイドブック

トップオフィスシステム株式会社

---

# 目次

1. この資料の概要	3 ページ
2. 『見積名人』が生み出す効果	4 ページ
3. 『見積名人』の利用事例	5 ページ
4. 『見積名人』の特長	7 ページ
5. SFA導入を失敗させない3つのステップ	8 ページ
6. 『見積名人』が最適なシーン	12 ページ
7. お問い合わせ	13 ページ
8. 会社概要	14 ページ

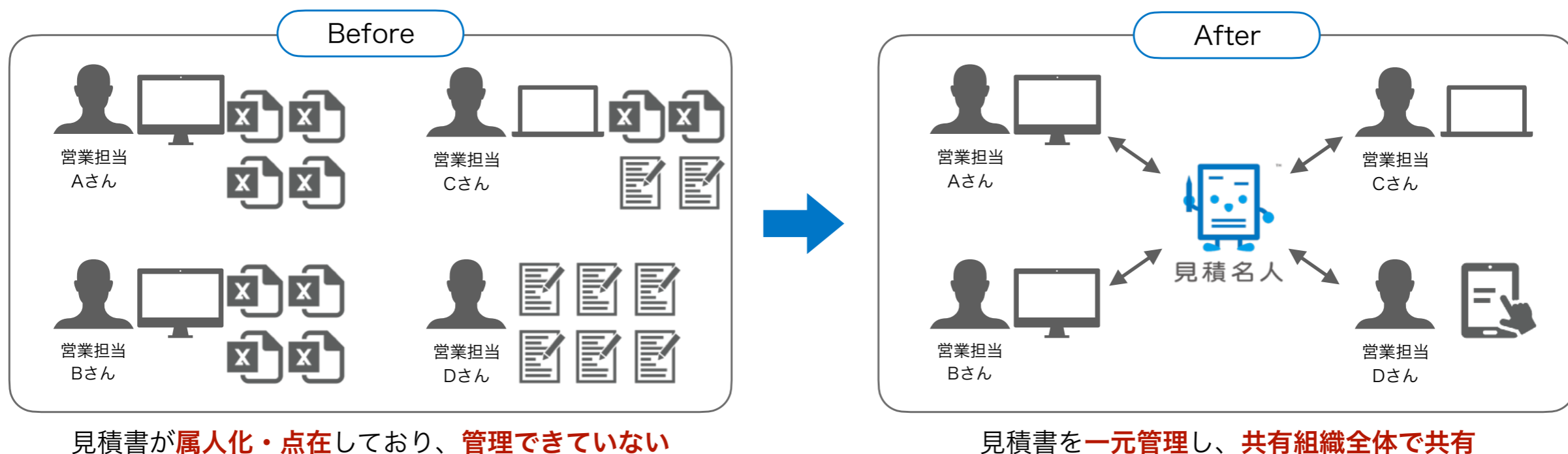
# 1. この資料の概要

スマートフォンやタブレットの登場によって、ビジネスシーンで活用するデバイスは様々な選択肢が増えました。最近では商談やプレゼンテーションの現場でもPCを使用せず、スマートフォンやタブレットを活用する動きが広がっています。

ところが、こと見積書に関しては手書きやExcelといった昔ながらの方法が使われており、旧態依然としています。そのために、営業の現場では様々な非効率やムダが存在しています。

この資料をお読みのあなたは営業の現場を改善する手段として、すでにSFA(営業支援ツール)をお使い、あるいは検討されていることでしょう。

そんな方にぜひご検討いただきたいのが『見積名人』です。あなたが所属するチームや部門、会社全体でのお使いいただくことによって、より多くの業務改善がもたらされるからです。



## 2. 『見積名人』が生み出す効果

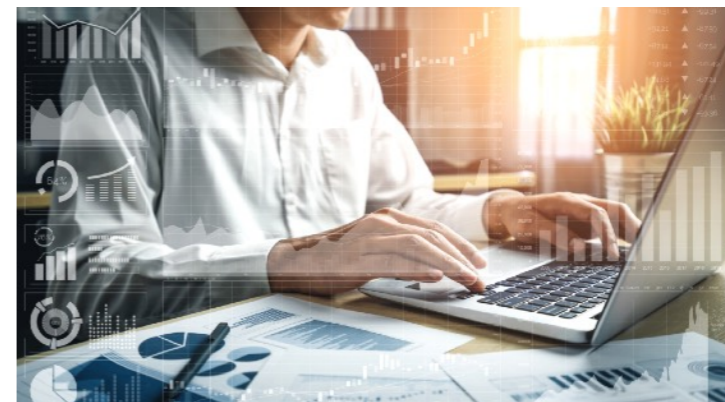
営業活動の中心に『見積名人』を置くことで  
業務改善や売上アップを実現します

案件状況・商談状況がわかる



情報共有・コミュニケーションを通じてチーム力を向上

情報を利用して売上アップ



蓄積されたデータから売上のプロセスを明確に

ムダを省いて効率アップ



書類管理や移動など非生産的な時間を削減

働き方が変わる



時間や場所にとらわれない働き方が可能に

# 3. 『見積名人』の利用事例

## 3-1. 提案フローが効率化し、お客様満足度の向上を実現



業種 : OA機器・IT商材販売業  
従業員数 : 10~50名

### Before

- ・ 営業担当者が各自で見積書を作成・保存しており、紛失や複製で顧客を誤ってしまうなどトラブルが発生していた
- ・ データを各個人が管理していたため、経営陣や管理者が売上予測を把握することができていなかった
- ・ お客様情報は担当者だけしか把握しておらず、問い合わせ対応時や退職後の引き継ぎ漏れなどでクレームが多々発生していた

### After

- ・ 見積書作成・保存を『見積名人』にて一元管理し、営業担当者レベルでのミスや顧客とのトラブルが減少
- ・ 一元管理により経営陣や管理者は常に最新のデータを参照することが可能に。レビューや承認作業もスムーズになり提案スピードが改善
- ・ お客様情報を共有でき、担当者でなくてもお客様対応が可能に。お客様からのクレームが大幅に減少

# 3. 『見積名人』の利用事例

## 3-2. 業務効率化の結果、従業員・会社・顧客の三方よしを実現



業種 : 印刷・デザイン・出版業  
従業員数 : 10~50名

### Before

- ・ 見積作成システムは事業所内のPCのみ使用可能なため、営業担当者は商談後に帰社して見積書を作成していた
- ・ お客様から急な見積依頼があると一旦帰社して作成するか、当日の予定を終えてから帰社して作成していた
- ・ 移動時間や時間外勤務などの非効率な時間が多く、新卒・中途ともに採用者はなかなか定着しなかった

### After

- ・ 社外から『見積名人』にアクセスし、場所や時間にとらわれずに見積作成が可能に。商談中にその場で作成したり、移動中にも作成できるので提案のスピードが向上
- ・ 見積作成のために帰社する必要がなく、非生産的な移動時間を削減。顧客訪問数も増え、商談数や売上のアップを実現
- ・ 業務における従業員のストレスが減少し、定着率が改善。お客様からの信頼性も向上し、継続的な取引に繋がる。

## 4. 『見積名人』の特長



### シンプル

一般的なSFA導入ツールのような様々な機能や高度な機能は本当に必要でしょうか？

『見積名人』は中小企業の営業活動における本当に必要な機能だけに限定。親しみやすい画面で使い勝手を向上させます。



### 場所を選ばない

商談後に会社に戻って見積書を作成し、遅くまで残業してしまう従業員はいませんか？

『見積名人』は外出先からのアクセスも可能。取引先と商談しながら、移動中などにも見積作成が可能になり、スピードある商談が可能です。



### 活かした情報を活用

過去にどのような商談があったか、成約率の高い商談はどんな提案か、など過去のデータを活用できていますか？

『見積名人』は常に最新の情報を全社で共有。「あの人が知っている状態」が無くなり、会社単位での営業力の強化に繋がります。



### セキュリティ

ファイアウォールやセキュリティソフトなど、目に見えない脅威への対策は後回しになっていませんか？

『見積名人』の通信は全て暗号化され、データは全てクラウドに保存されます。導入するだけで大切なデータを守る環境が実現できます。



### 実用性と拡張性

実際にシステムを使い始めてみると「こんな機能があるともっと便利になるのに」と感じたことはありませんか？

『見積名人』は必要な機能があればカスタマイズで追加。利用者の要望や会社の状況・成長に合わせた無駄のないIT投資を可能にします。



### きめ細かなサポート

システムを導入したけれど、利用者からの疑問・質問に対応できるのか不安はありませんか？

『見積名人』の操作で不明なことや困ったことがあってもオペレーターが丁寧にサポート。導入したが活用されないシステムにならないようにフォローアップします。

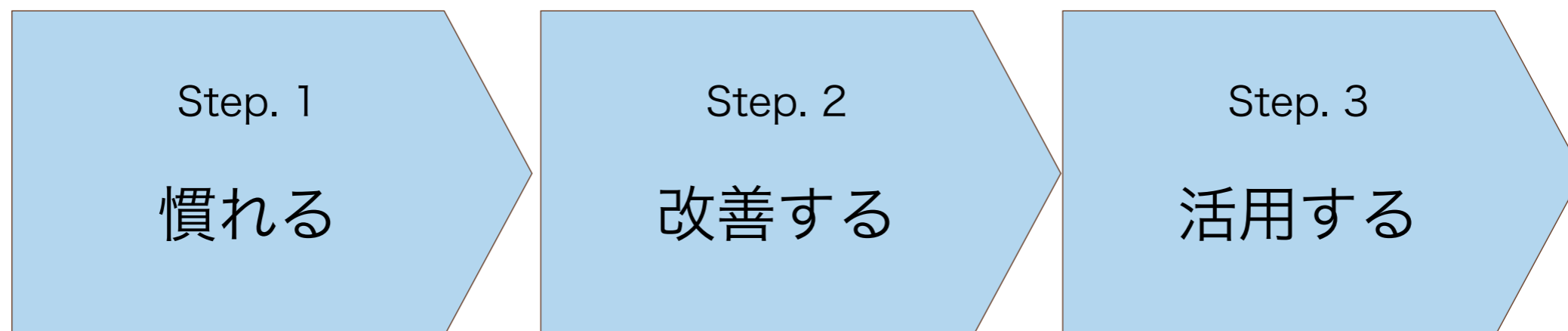
# 5. SFA導入を失敗させない3つのステップ

これまでのページでご紹介したように、『見積名人』をお使いいただくと様々な効果を生み出します。一方で、効果を最大限に発揮するには、**チームや組織のメンバーが積極的に活用する**ことが欠かせません。

そこで、『見積名人』のようなSFAツールを導入する場合に注意しておきたい**3つのステップ**をご紹介します。

このステップを飛ばしてしまうと、**せっかく導入したのに使ってもらえない**システムとなってしまう、せっかくのSFA導入も失敗に終わってしまいます。

## SFAツールを導入する場合に必要な3つのステップ



次のページでそれぞれをステップを詳しく紹介します



# 5. SFA導入を失敗させない3つのステップ

## 5-1. 慣れる

チームや組織全体にSFAツールを使ってもらうにはまず何よりも「慣れる」ことが必要です。

いきなり「〇月×日から使ってください」ではなく、操作方法を学ぶための機会を設けたり、実際に操作する環境を用意するなど、ツールの使い方に慣れる期間を設けます。

この期間を通じて、新しく導入するSFAツールの操作にチームや組織全体が慣れることはもちろん、SFA導入ツールを使うことで「何がラクになるのか」「どのような面倒が改善されるのか」といったメリットを実感してもらう必要があります。



### Point

- 言葉で説明されるより、実際に体験した方がより納得する。
- 利用者からの質問や疑問にすぐ答えられるように、サポート窓口を活用する。スムーズに疑問を解決できれば、操作のハードルが低くなる。
- 操作を理解しはじめると要望やリクエストが発生する。次のステップに繋げるために必ず記録しておく。

# 5. SFA導入を失敗させない3つのステップ

## 5-2. 改善する

SFAツールの操作に慣れるチームや組織全体にも余裕が生まれます。SFAツールを使いながら日々の業務に取り組んでいると「こうなったら便利になるのに」「こんな機能があると助かる」といった現場の声が上がってきます。そこには貴重な意見やアイデアが埋もれています。

利用者の声に耳を傾け、必要に応じてSFAツールをブラッシュアップしていきましょう。SFAツールの改修はもちろん、時には業務フローを見直したり、より快適に業務に取り組めるようにするための改善を続けていきます。



### Point

- ・ 実際の利用者が抱えている潜在的な悩み、業務上の負担をできる限りヒアリングする。
- ・ 業務フローとSFAツール、それぞれ別のものとして考えてはいけない。業務プロセスをブラッシュアップさせる取り組みは統合的な視点が必要。
- ・ 継続的な改善ができれば、業務効率化や様々な改善に繋がる。

# 5. SFA導入を失敗させない3つのステップ

## 5-3. 活用する

日々の業務を通じてSFAツールには「活きたデータ」が蓄積されていきますが、蓄積することが目的ではありません。

データは保存するものではなく活用するもの。実際の業務プロセスにおいて、蓄積したデータを活用するというステップを組み込んでいきます。

「商談や訪問の前に必ずお客様情報や過去の類似案件をチェックする」「電話対応時にお客様情報との対応履歴を参照する」など、効果的な活用はお客様の信頼度や満足度が確実に向上します。



### Point

- ・ チームや組織全体のルールとして活用方法を明示しておく。
- ・ SFAツールだけでは実現できないものは、別システムとの連携も選択肢に入れ、データを有効活用する。
- ・ ビジネスシーンでも、最終的には人と人との関係性が成果を握る。どんな小さな情報でも相手の気分や印象を好転させる可能性があることを忘れない。

## 6. 『見積名人』が最適なシーン

下記の項目で当てはまることが1つでもあれば、  
『見積名人』で改善や実現ができます！

- ☑ 見積書を手書きで作成している
- ☑ Excelで作成した見積書を個人のPCや共有フォルダに保存している
- ☑ 複製したり保存場所を考えていないので、どれが最新版かわからない
- ☑ 過去の見積書を間違えて上書き保存してしまった
- ☑ 会社に行かないと見積書を作成できない
- ☑ 上司に昇任をもらうためにメールやFAXで送信している
- ☑ 部下の商談・提案状況を把握できていない
- ☑ 過去の商談実績や提案内容を活用できていない
- ☑ SFAを導入したが失敗した
- ☑ 売上や利益を今以上に伸ばしたい

## 7. お問い合わせ

# SFA導入に関するご相談・ご質問は 下記窓口までお気軽にお問い合わせください

『見積名人』の機能や使い方に関するご質問・詳しいお見積・オンラインデモ  
御社での現状の課題や解決したいことなど  
お気軽にご連絡ください

【お電話でのお問い合わせ】

06-6447-0855

【WEBでのお問い合わせ】

[お問い合わせフォーム](#)

## 8. 会社概要



# トップオフィスシステム株式会社

大阪市西区江戸堀1-10-11

06-6447-0855

<https://www.topoffice.co.jp>

## Claris FileMaker プラットフォームへの取り組み

- ・ ボリュームライセンスの販売
- ・ オリジナルApp カスタムApp の開発
- ・ RPA との連携
- ・ パッケージソフトウェアの販売
  - ・ 見積案件管理システム『見積名人』
  - ・ 透析業務支援システム『dottoHD』

