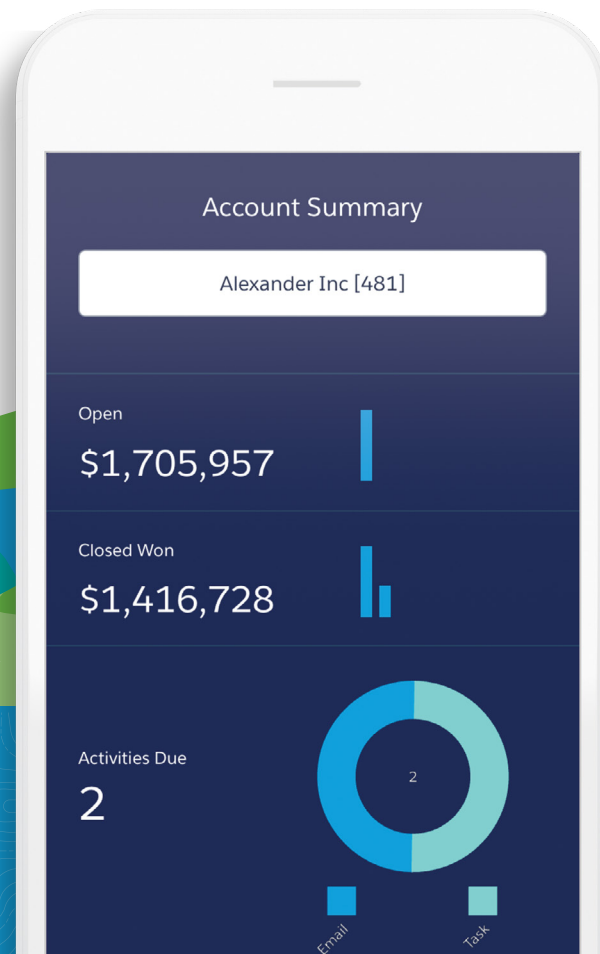


Wave App for Sales ガイド

アプリを活用してインサイトを成果につなげる





Wave App for Salesは、営業部門がよりスマートに、スピーディに決断を下すために必要な情報を提供します。Sales Cloudのデータ分析用に作られたダッシュボードを使えば、営業マネージャー、営業担当者、セールスオペレーションといった立場の人が、レコード一つひとつまで、切り口を変えながら分析していくことができます。Wave App for Salesは、Salesforceとネイティブで連携するため、アプリから直接Sales Cloudのデータに対して、アクションを実行できます。営業チームの誰もがデータを駆使し、答えを見つけ、インサイトを成果につなげられるようになるでしょう。

このガイドでは、Wave App for Salesのさまざまなダッシュボードを紹介するとともに、顧客の情報にもとづいて、よりスマートな意思決定を行う方法を営業部門の職務別に説明していきます。



Wave App for Sales のさまざまなダッシュボード

目次

ページ

はじめに 4

営業マネージャーは、こちらからお読みください 5

第1章 営業マネージャー向け概況 - ビジネスの状況をすばやく把握 6

第2章 パイプラインの推移 - パイプラインの大きな変化を確認 7

第3章 チームの生産性 - 主要カテゴリーにおける成績トップまたは、最下位のチームと担当者を確認 8

第4章 目標の達成状況 - ビジネスを牽引する主な商談を把握 9

営業担当者は、こちらからお読みください 10

第5章 営業担当者向け概況 - 進行中の最重要商談をすばやく特定 11

第6章 商機の発見 - ホワイトスペースを特定し、新たなビジネスチャンスを発掘 12

セールスオペレーション担当者は、こちらからお読みください 13

第7章 セールスリーダー向け概況 - パイプラインの健全性を常に監視 14

第8章 パイプラインの推移 (セールスリーダー向け) - パイプラインの大きな変化を確実に把握 15

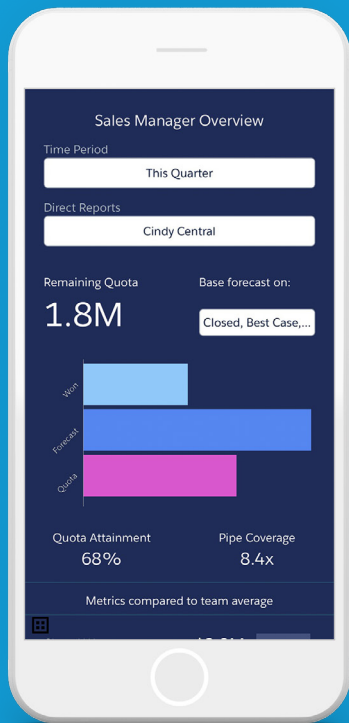
第9章 顧客ごとのパフォーマンス - 顧客と取引先の全体像を理解 16

第10章 地域ごとのパフォーマンス - ビジネスを牽引する地域を把握 17

第11章 ソースごとのパフォーマンス - 収益源をすばやく把握 18

第12章 商品ごとのパフォーマンス - ビジネスを牽引する主力商品を把握 19

次のステップ 20



はじめに

このガイドで取り上げる内容

- ・ データ分析の切り口を変えながら、セールスデータをインタラクティブに探索して、インサイトやトレンドを見つける方法
- ・ 任意のデバイスで Sales Cloud データを詳細に分析する方法
- ・ Wave App for Sales のダッシュボードから、Salesforce のデータに対してアクションを実行する方法

このガイドの対象読者

Wave App for Sales は、営業部門のあらゆる人に役立ちます。

営業マネージャーは、パフォーマンスやパイプラインの状況を確認し、商談の促進、営業担当者の適切なコーチングに役立てることができます。

営業担当者は、自分の成績を把握し、新たな商機やホワイトスペースを特定することができます。

セールスオペレーション担当者は、トレンドをつかみ、商談を地域、商品、チームごとに評価するとともに、過去のパフォーマンスを分析して、リソースを最適化する新たな方法を見出すことができます。

営業マネージャー

営業マネージャーは、予算の達成状況や売上予測の把握、売上予測と現状とのギャップ、予測修正の必要性に加え、部下の行動を管理してコーチングする方法など、あらゆることを同時に考えなくてはなりません。Wave App for Salesを使えば、ビジネス上の問題に関する解決のヒントを見つけ、部下に対しても適切に配慮できるようになります。

営業マネージャーには、以下の章をお勧めします

1. 営業マネージャー向け概況

2. パイプラインの推移

3. チームの生産性

4. 目標の達成状況



概況

ビジネスの状況をすばやく把握

営業マネージャー向けに概況をまとめたダッシュボード (Sales Manager Overview) は、商談所有者を直属の部下に持つ管理職に必要な情報を提供します。このダッシュボードでは、指定した期間のパフォーマンスをすばやく確認できます。

売上の拡大に向けた活用方法

ビジネスの概況を把握する

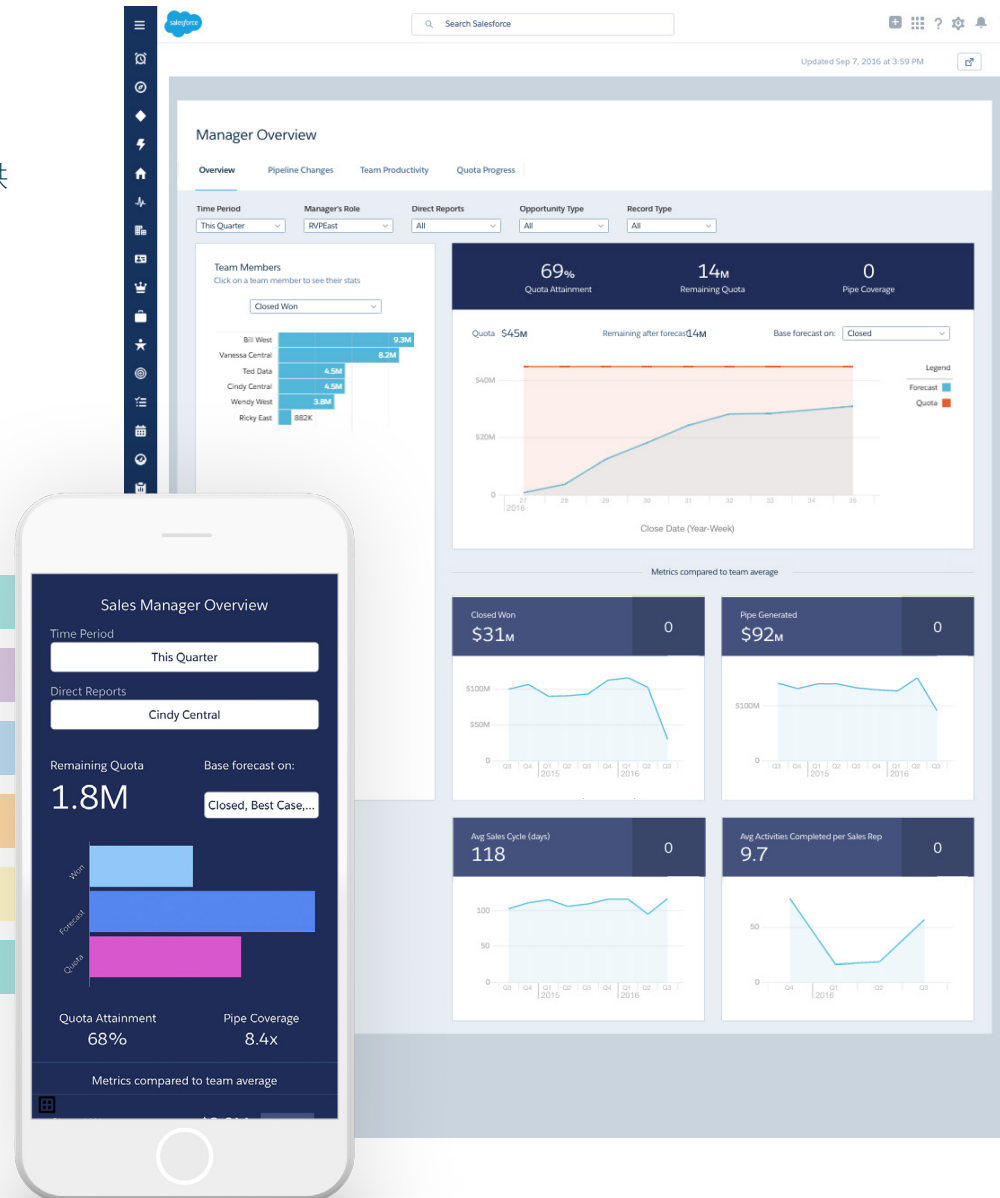
成約率を金額ベースで確認する

前年同期からの受注額の増加を確認する

成約した上位5件の商談を確認する

新規商談の上位5件を把握する

直近7日間に完了した活動を確認する



パイプラインの推移

パイプラインの大きな変化を確認

パイプラインの推移をまとめたダッシュボード (Pipeline Changes) では、パイプラインが時間とともにどう変化したかを、簡単に確認できるようになります。その四半期のどの時点で生まれたパイプラインなのか、結果はどうなったのか、その結果に結びついた理由などを一目で把握できます。

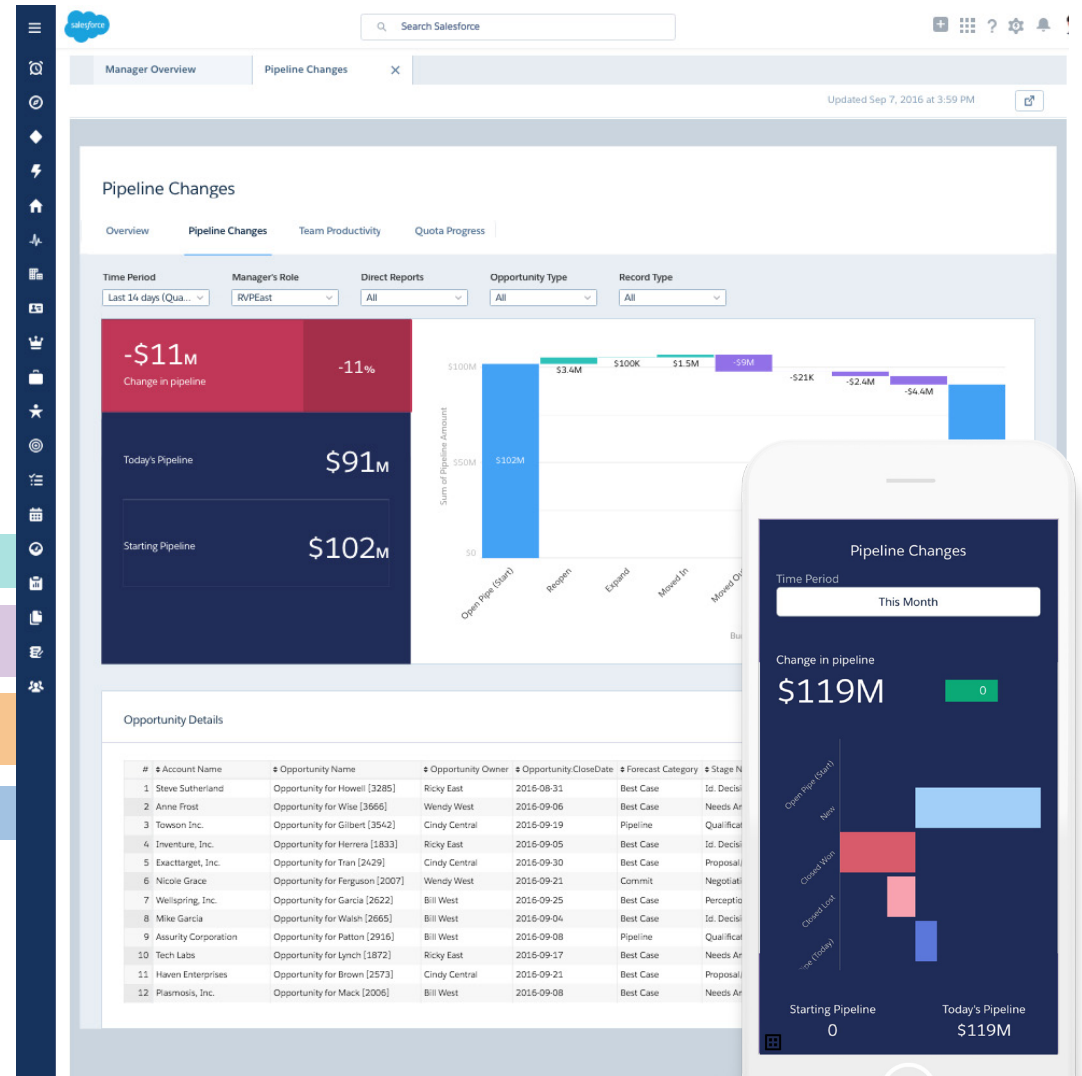
売上の拡大に向けた活用方法

進行中のパイプラインにおける変化を確認する

パイプラインの拡大要因を把握する
(新規商談、商談再開、受注の前倒し、金額増加)

パイプラインの縮小要因を確認する
(商談成立、失注、受注の後ずれ、金額削減)

パイプラインの動きを地域、顧客ごとに確認する



チームの生産性

主要カテゴリーにおける成績トップ、または最下位のチームと担当者を確認

マネージャーは売上だけでなく、人にも目を配らなければなりません。チームの生産性をまとめたダッシュボード (Team Productivity) では、チームに所属する部下全員の状況を確認し、主要なパフォーマンスカテゴリーや期間ごとの順位を把握できます。成績がトップ、または最下位のチームや担当者を確認して、コーチングの機会を特定することにより、チーム全体の生産性を高められます。

売上の拡大に向けた活用方法

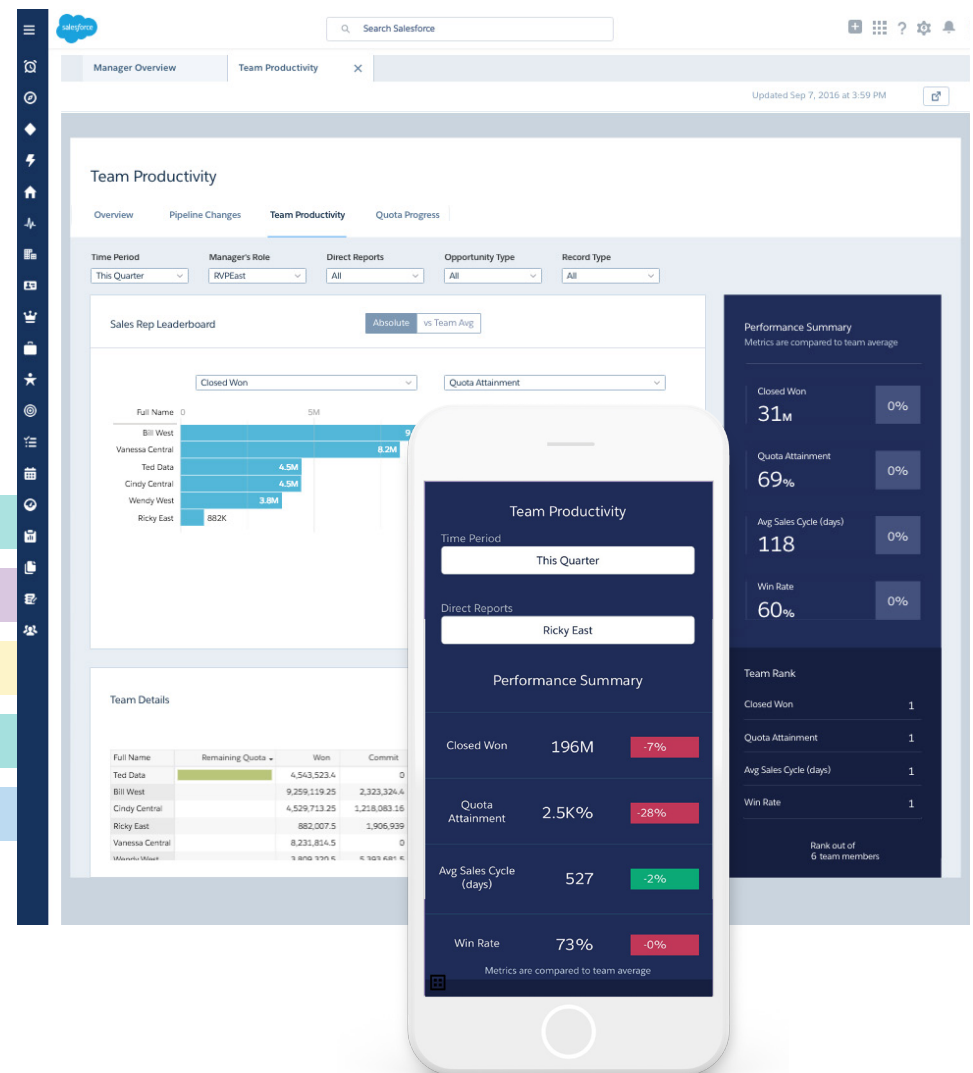
売上がトップのチームと担当者を確認する

パイプラインに新規商談をもたらしているチームと担当者を把握する

パイプラインの商談を成約したチームと担当者を確認する

トップまたは最下位のチームと担当者の営業活動を確認する

売上目標の達成率がトップ、または最下位のチームと担当者を把握する



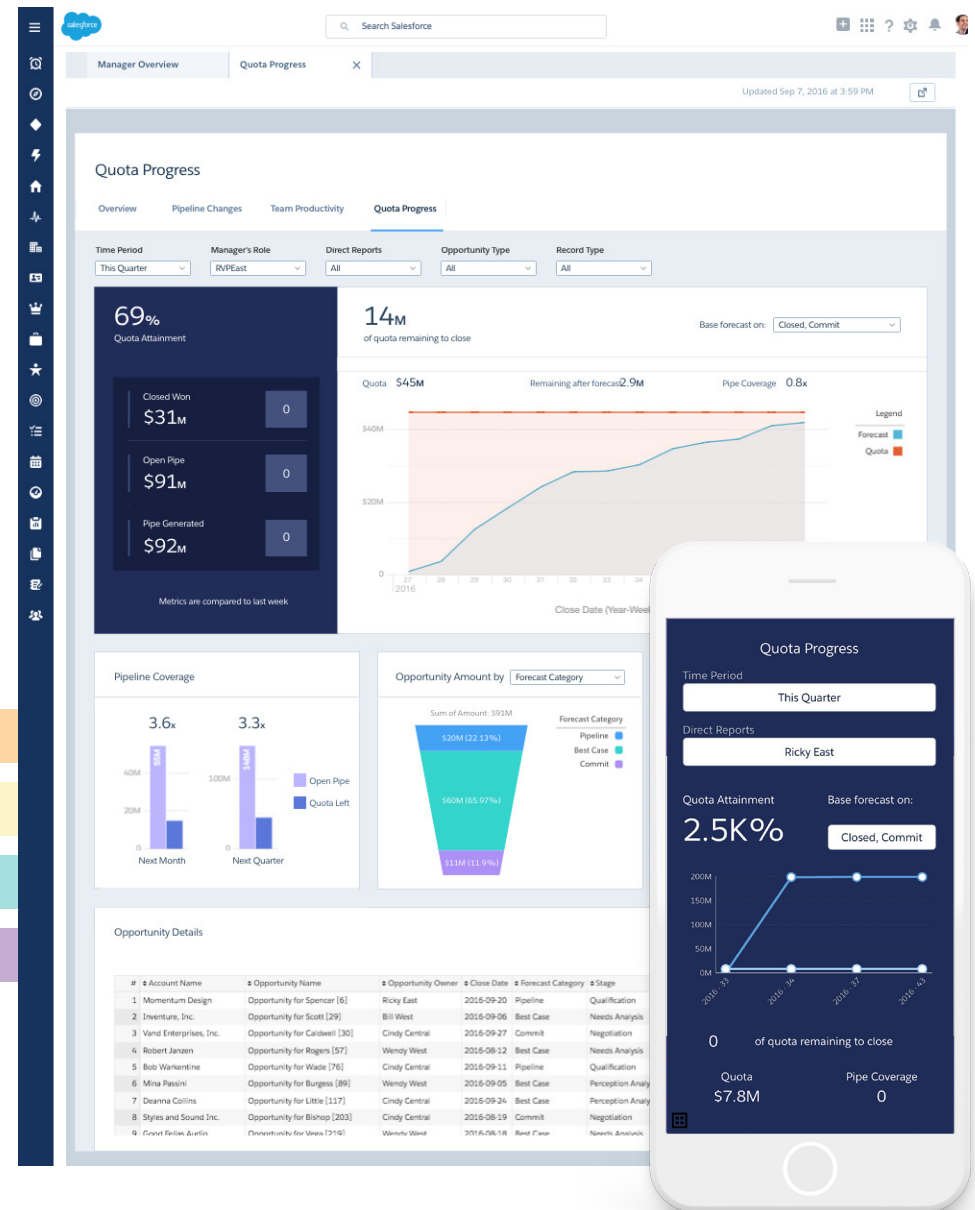
目標の達成状況

ビジネスを牽引する主な商談を把握

目標の達成状況をまとめたダッシュボード (Quota Progress) では、目標達成率を掘り下げ、今期に成約が見込まれる商談を調べて、売上予測の精度を高められます。分析対象期間を変更して来月や来期に目を向け、今後進展する可能性のある商談を見きわめることもできます。

売上の拡大に向けた活用方法

- チームが目標を達成できるかどうかを確認する
- 目標の達成が見込まれる担当者を特定する
- 今期および来期の進行中の最重要商談を確認する
- 目標を確実に達成するために、集中的に取り組むべき商談を把握する



営業担当者

売上目標の達成に全力を傾けるなかで、営業担当者には、目標の達成率、注力すべき進行中の商談、顧客の根本的なニーズと現時点での対応状況など、その時々状況を把握できる手段が必要です。Wave App for Salesを使えば、営業担当者は新たなビジネスチャンスを特定し、より大きな商談をまとめ、顧客に信頼されるアドバイザーとなるために必要なインサイトを得ることができます。

営業担当者には、以下の章をお勧めします

5. 営業担当者向け概況

6. 商機の発見



概況

進行中の最重要商談をすばやく特定

営業担当者向け概況をまとめたダッシュボード (Sales Rep Overview) は、商談のオーナーであり、売上目標が設定されている営業担当者のためのダッシュボードです。目標達成率を確認し、特定の期間に成約した商談、進行中のパイプ、完了した活動に関するインサイトをすばやく取得できます。売上予測や目標の達成状況も確認できます。

売上の拡大に向けた活用方法

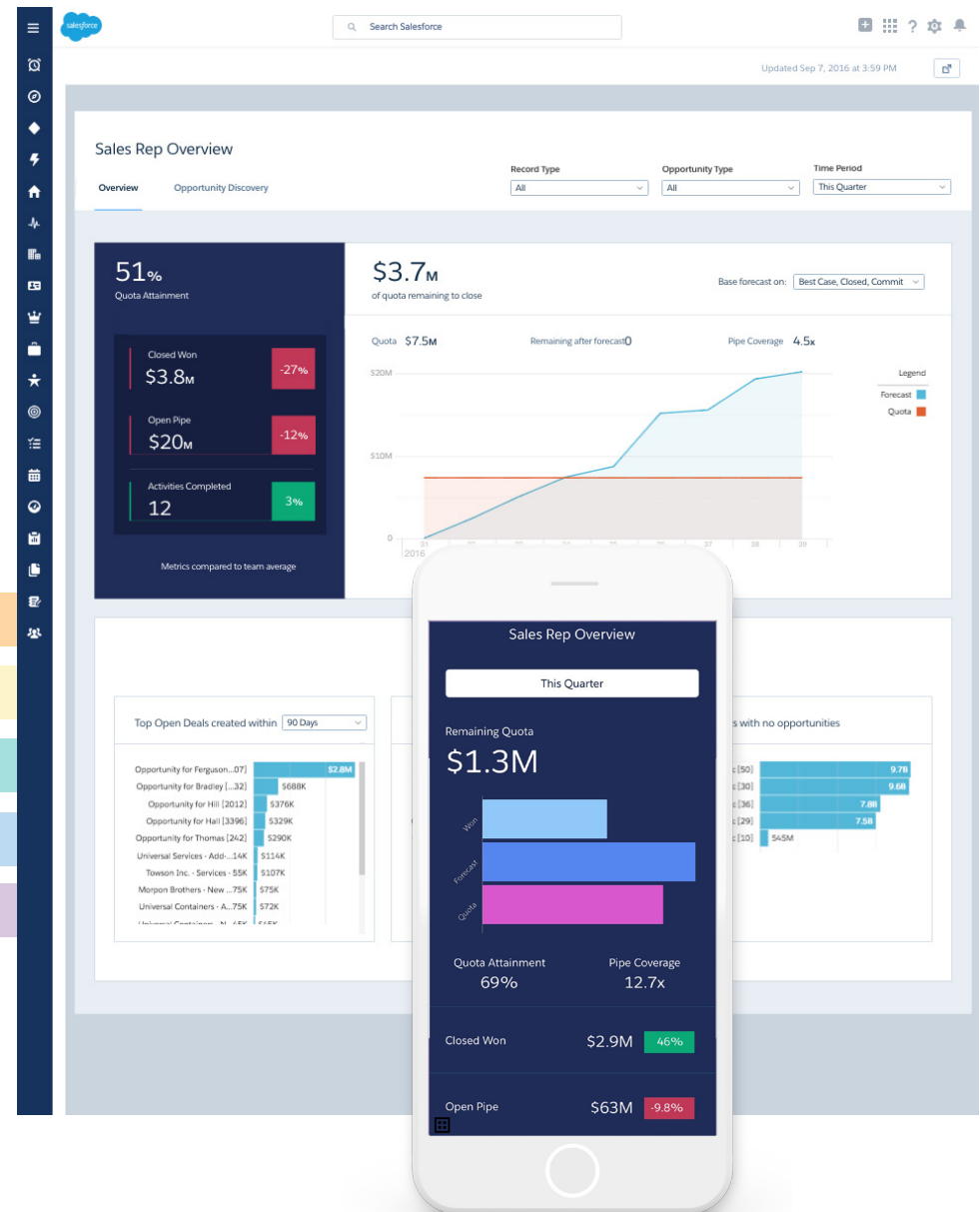
ビジネスの概況を把握する

成約率を金額ベースで確認する

前年同期からの受注額の増加を把握する

成約した大型商談と新規商談を確認する

直近7日間に完了した活動を確認する



第6章 - 営業担当者向け 商機の発見

ホワイトスペースを特定し、新たなビジネスチャンスを発掘

商機を発見するためのデータをまとめたダッシュボード (Opportunity Discovery) では、ホワイトスペースを見つけ、新たなビジネスチャンスを発掘することができます。商談やすでに成約している商談を所有者、顧客、地域、商品、ソースごとに分析し、詳細にドリルダウンして、Sales Cloudのレコードに対しアクションを実行することもできます。

売上の拡大に向けた活用方法

前の週、月、四半期、年に成約した新規および既存の商談を深掘りする

販売チャネルごとや地域ごとなど、切り口を変えて売上の増減を確認する

主要な取引先や商談の状況をさまざまな切り口で分析して、ホワイトスペースをすばやく特定する

TODOを登録するなど、取引先レコード上で直接アクションを実行し、迅速なフォローアップにつなげる

The screenshot displays the Salesforce Opportunity Discovery interface. At the top, there's a search bar and navigation tabs for 'Sales Rep Overview' and 'Opportunity Discovery'. The main area is titled 'Opportunity Discovery' and includes filters for Record Type, Opportunity Type, and Time Period. A 'Discover New Opportunities' section provides filters for Accounts and Products, and a bubble chart visualizing data points for various accounts and products. Below this, an 'Opportunity Details' table lists specific opportunities with columns for Account Name, Annual Revenue, Employee Size, Opportunity Name, Product Name, Close Date, Forecast Category, and Stage.

#	Account Name	Account Annual Revenue	Account Employee Size	Opportunity Name	Product Name	Opportunity Close Date	Forecast Category	Stage
1	Morson Brothers	5,000,000	1,700	Morson Brothers - Services - 97K	Monthly Subscription	2016-08-11	Closed	Closed W
2	Morson Brothers	5,000,000	1,700	Opportunity for Cummings [424]	Wireless Speaker System	2016-07-29	Closed	Closed W
3	Universal Services	460,000,000	1,200	Opportunity for Peterson [113]	The Chairman	2016-07-17	Closed	Closed W
4	Chip Coili	240,000	0	Opportunity for Sullivan [1941]	Wireless Speaker System	2016-07-12	Closed	Closed W
5	United Partners (San Francisco)	53,000,000	1,800	Opportunity for Holloway [1389]	The Headphones	2016-07-24	Closed	Closed W
6	Universal Containers	64,000,000	390	Opportunity for Allen [2304]	The Headphones	2016-07-01	Closed	Closed W
7	Morson Brothers	5,000,000	1,700	Opportunity for Cummings [424]	Wireless Speakerphone Extension	2016-07-29	Closed	Closed W
8	Towson Inc.	7,100,000	175	Opportunity for Harrington [3782]	Product A	2016-08-30	Closed	Closed W
9	Morson Brothers	5,000,000	1,700	Opportunity for Cummings [424]	Wireless Speaker System	2016-07-29	Closed	Closed W
10	United Partners (San Francisco)	53,000,000	1,800	Opportunity for Holloway [1389]	Premium Support	2016-07-24	Closed	Closed W
11	Morson Brothers	5,000,000	1,700	Opportunity for Cummings [424]	Exhaust Fan	2016-07-29	Closed	Closed W
12	United Partners (San Francisco)	53,000,000	1,800	Opportunity for Holloway [1389]	Air Filter	2016-07-24	Closed	Closed W
13	Morson Brothers	5,000,000	1,700	Opportunity for Cummings [424]	Labor - On Site Technician	2016-07-29	Closed	Closed W

セールスオペレーション

セールスオペレーションは、営業チームの成功に欠かせない存在です。チームの効率性を高め、収益を最大化する方法を助言する戦略アドバイザーとして、セールスオペレーションはビジネスを徹底的に理解していなければなりません。営業サイクルはどのくらいの長さで、どのように変化しているか？業界や地域、セグメントごとの商品の販売状況はどうか？営業チームが直面するギャップはどこにあり、チームを成長させ、行動に影響を与えるために何をすべきか？ Wave App for Sales なら、その答えが見つかるでしょう。

セールスオペレーション担当者は、以下の章をお勧めします

7. セールスリーダーのための概況

8. パイプラインの推移 (セールスリーダー向け)

9. 顧客ごとのパフォーマンス

10. 地域ごとのパフォーマンス

11. ソースごとのパフォーマンス

12. 商品ごとのパフォーマンス



セールスリーダー向け概況

パイプラインの健全性を常に監視

セールスリーダー向けに概況をまとめたダッシュボード (Sales Leader Overview) は、営業とセールスオペレーションの上級管理職のために設計されています。閲覧者の配下にある進行中のパイプラインを、積み上げ集計して表示します。より広範囲に商談を把握する必要がある上級管理職向けに、商品、顧客セグメント、商談所有者、地域といったさまざまな切り口で分析できるようになっています。

売上の拡大に向けた活用方法

ビジネスの状況を監視する

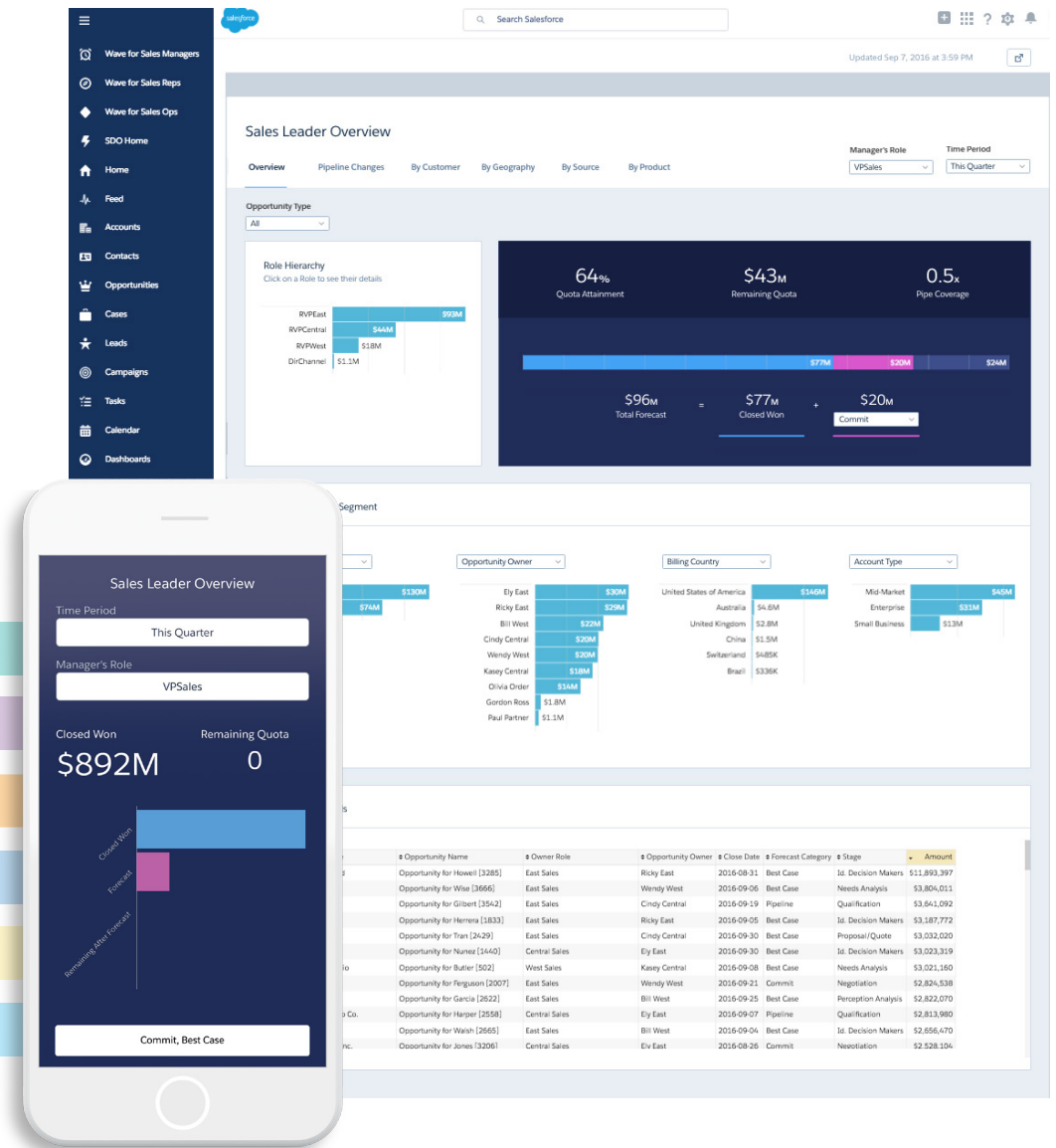
成約率を金額ベースで確認する

前年同期からの受注額の増加を把握する

成約した上位5件の商談を確認する

新規商談の上位5件を把握する

直近7日間に完了した活動のレポートを見る



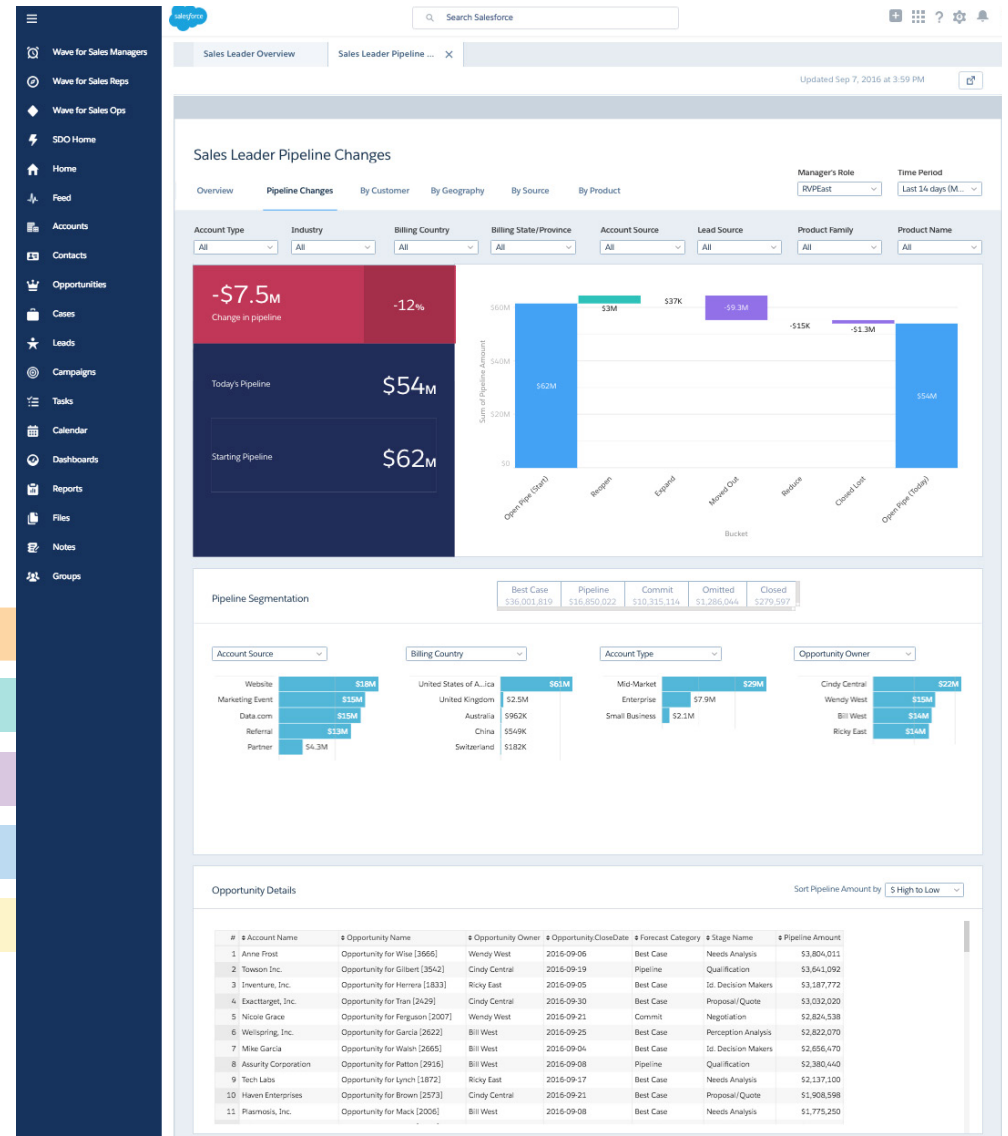
パイプラインの推移 (セールスリーダー向け)

パイプラインの大きな変化を確実に把握

セールスリーダー向けにパイプラインの推移をまとめたダッシュボード (Sales Leader Pipeline Changes) は、ロール階層の最上位ユーザーが、大量の商談レコードにアクセスできるように設計されています。新しいフィルターを使ってパイプラインをドリルダウンすれば、ビジネスの方向性を調整し、業務を円滑に進めるためのサポートも、提供できるようになるでしょう。

売上の拡大に向けた活用方法

- 選択した期間の開始以降に成立、または不成立となった商談を確認する
- 選択した四半期の開始時点よりも総額が減少した商談を調べる
- 期間の開始以降に作成された新規商談を確認する
- パイプラインの推移を四半期ごとに把握する
- 四半期の開始から現時点までの、すべての成約見込み案件をモニタリングする



顧客ごとのパフォーマンス

顧客と取引先の全体像を理解

顧客ごとのパフォーマンスをまとめたダッシュボード (Performance by Customer) では、取引先や商談ごとにパフォーマンスを分析して、営業戦略を最適化できます。すべての顧客に関する最新のトレンドが一目でわかるため、電話での会話をスムーズに進めることができ、新たな商機もすぐに見きわめることができます。

売上の拡大に向けた活用方法

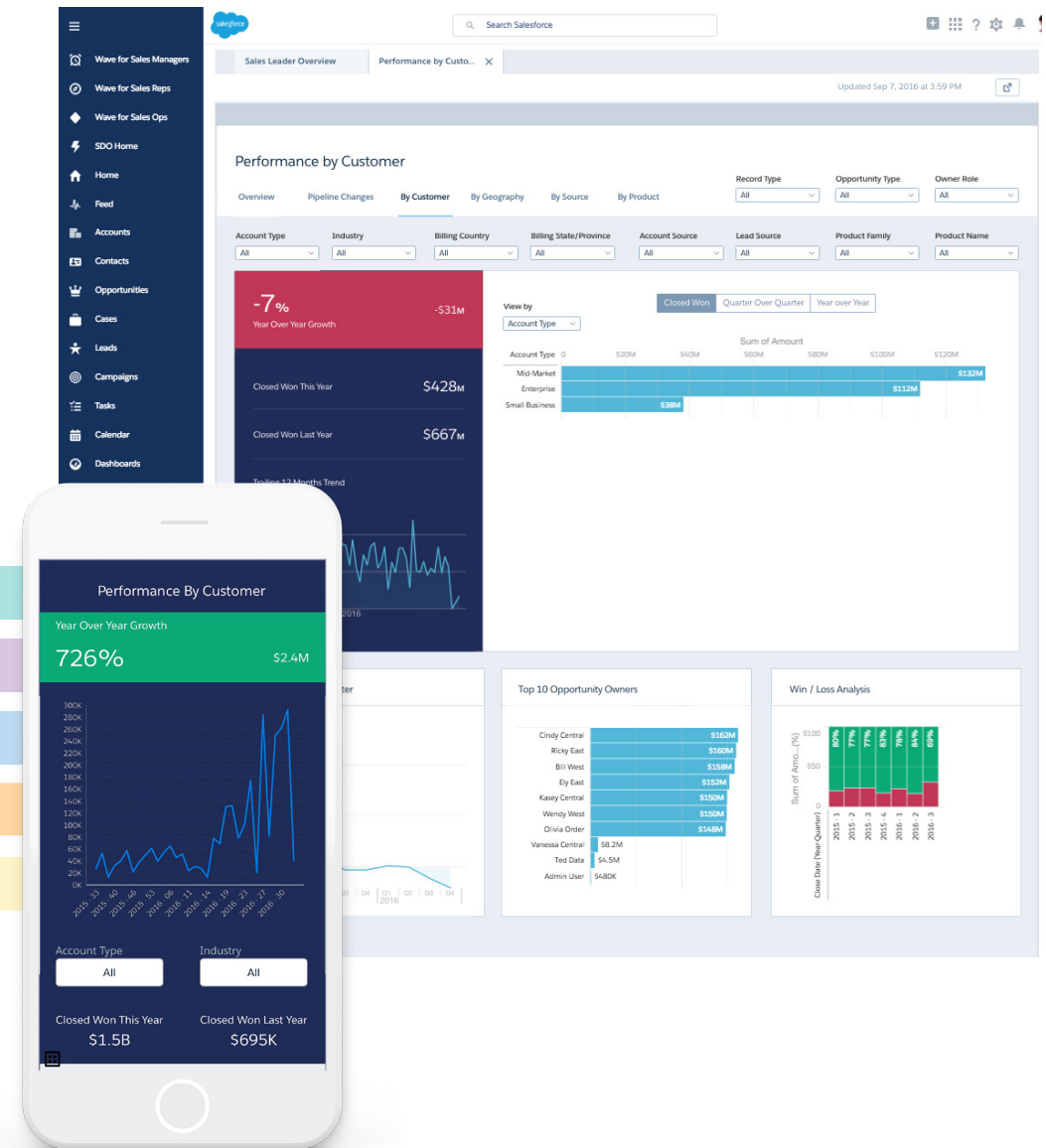
特定の取引先のこれまでの購入金額を把握する

取引先ごとの進行中の商談を確認する

進行中の商談が、現在どのフェーズにあるのかを確認する

取引先ごとの金額ベースの平均成約率を把握する

顧客ごとの平均的な営業サイクルを確認する



地域ごとのパフォーマンス

ビジネスを牽引する地域を把握

地域ごとのパフォーマンスをまとめたダッシュボード (Performance by Geography) では、パフォーマンスを国や地域で絞り込んで分析できます。また、あらゆる主要指標を切り口に、パフォーマンスの詳細を把握できます。成約した商談を地域ごとに分析し、関連するダッシュボードでさらにドリルダウンすることも可能です。

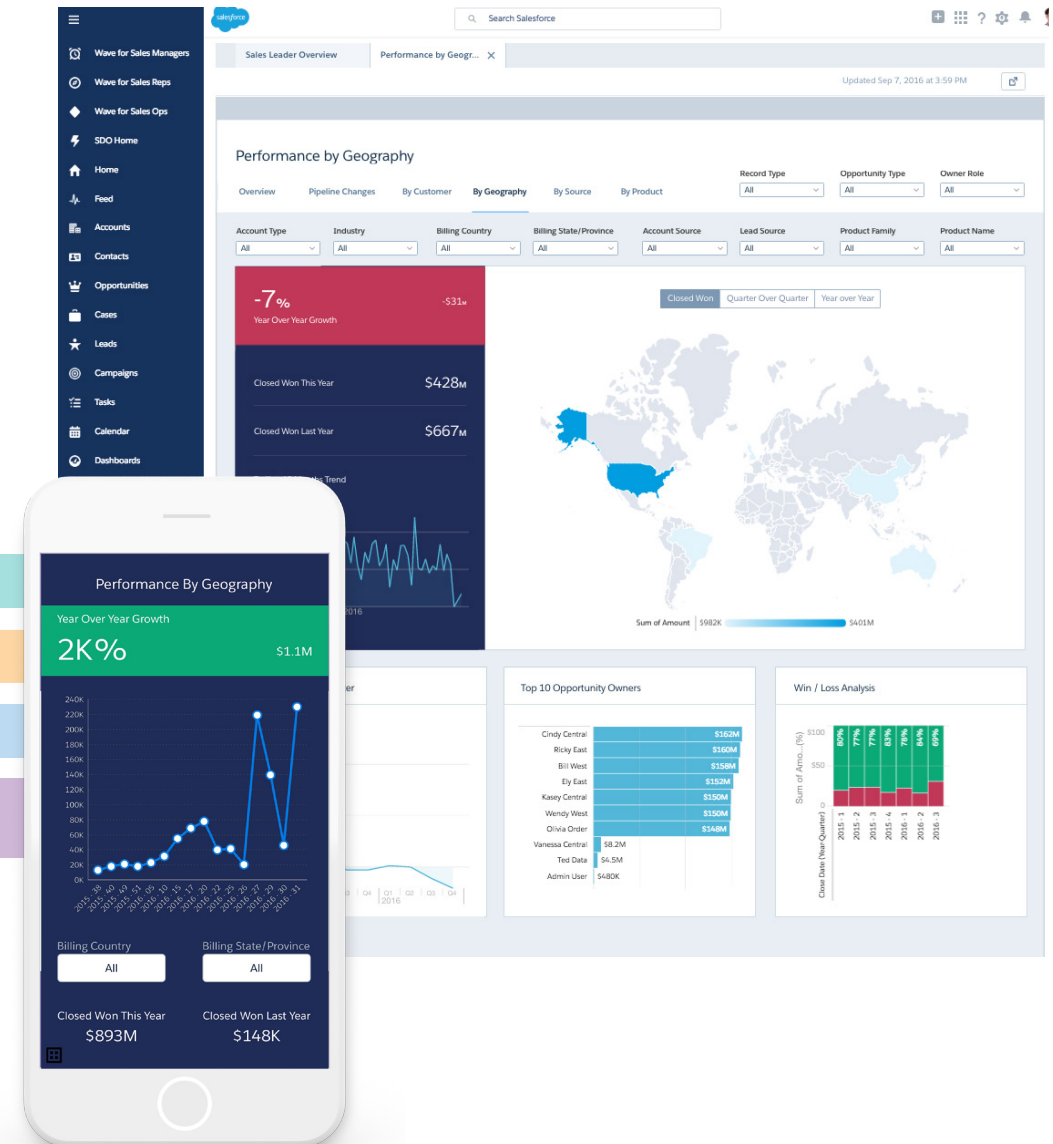
売上の拡大に向けた活用方法

世界地図または国内地図を選択する

地域ごとの前年比および前々年比の成長率を確認する

成績上位の営業担当者の商談を地域ごとに確認する

地域ごとに四半期単位の成長のトレンドを把握し、
成立および不成立の商談分析を行う



ソースごとのパフォーマンス

収益源をすばやく把握

ソースごとのパフォーマンスをまとめたダッシュボード (Performance by Source) では、セールスオペレーションのマネージャーが、マーケティングチームと共有すべき情報を提供します。あらゆるリードソースを把握でき、どれが成約に貢献しているか、すべての営業担当者とセグメントにわたって確認できます。ビジネスを成長させるうえで、投資を強化すべきソースもわかります。

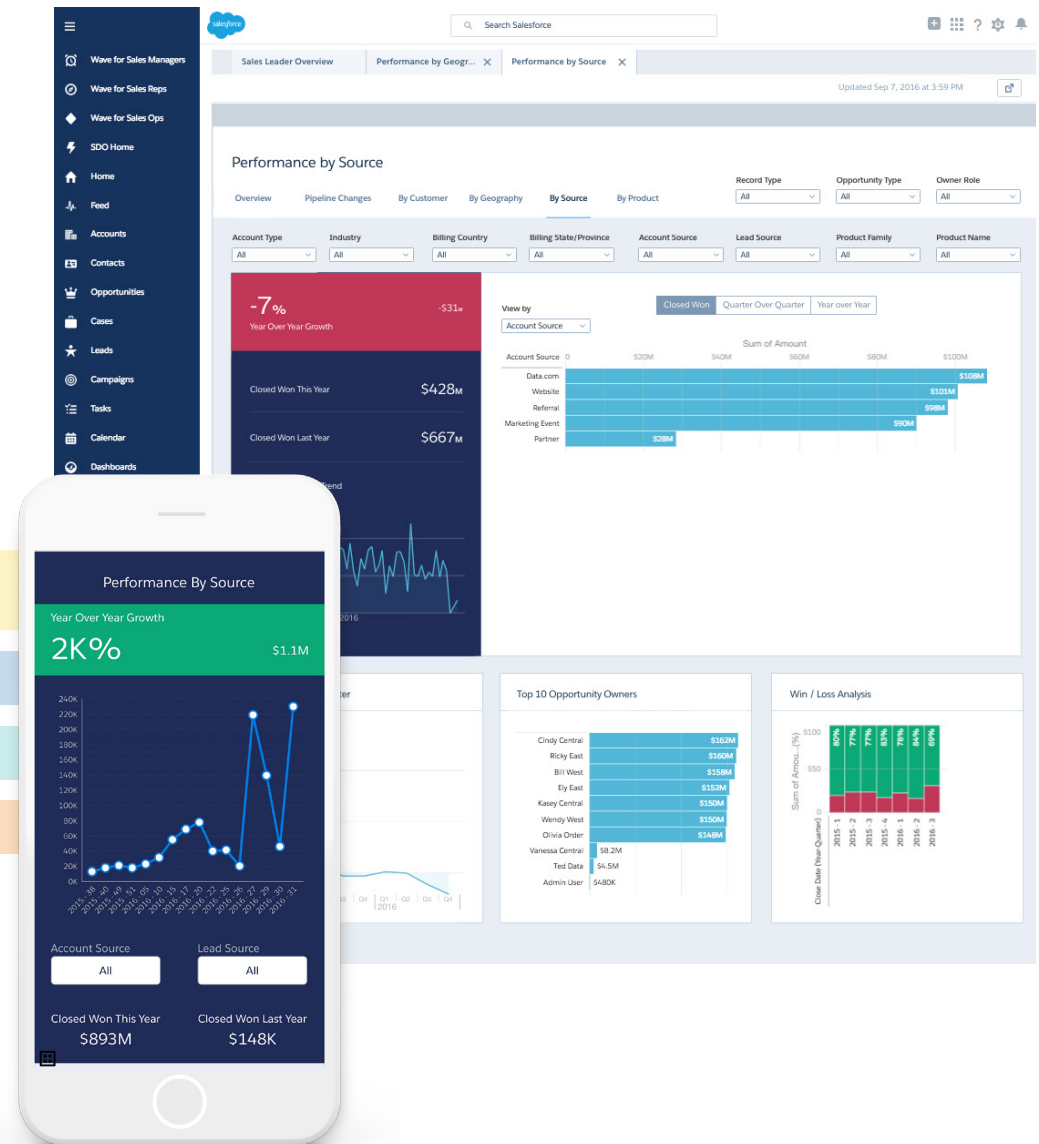
売上の拡大に向けた活用方法

前の週、月、四半期、年に成約した新規および既存の商談を、マーケティングソースごとに確認する

成約した商談に最も貢献したマーケティングソースを把握する

マーケティングソースごとに、前年と比較した商談額の増減を確認する

上位のマーケティングソースどうしを比較する



商品ごとのパフォーマンス

ビジネスを牽引する主力商品を把握

商品ごとの売れ行きをまとめたダッシュボード (Performance by Product) では、条件を絞り込んで商品ごとのトレンドを見きわめ、どの商品が売上に最も貢献しているか、どの商品に注意を払う必要があるかを把握できます。

売上の拡大に向けた活用方法

前の週、月、四半期、年に成約した新規および既存の商談を、商品ごとに確認する

成約した商談に最も貢献した商品を把握する

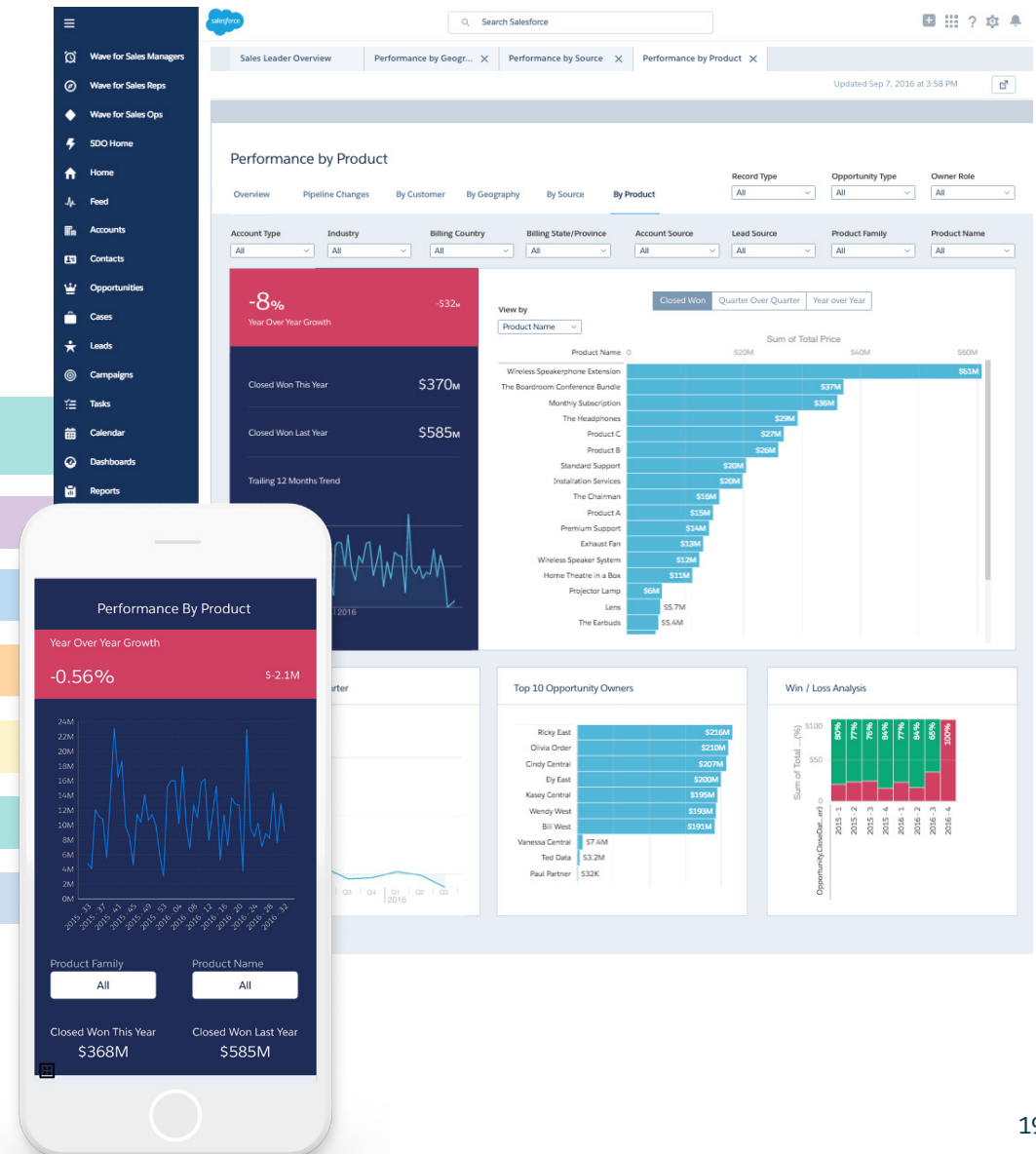
商品ごとに、前年と比較した商談額の増減を確認する

商品ごとの受注の構成比について、見直しのタイミングを把握する

個々のチームと担当者ごとに、販売した商品の構成比を確認する

金額ベースと商品ベースの成約率を確認する

上位の商品どうしを比較する





次のステップ

Wave App for Sales を活用すれば、営業に携わる全員がデータを探索し、レコード一つひとつまで、切り口を変えながら分析することが可能になります。あらゆる角度からデータを検証すれば、パイプラインのなかにある商談の動きが、手に取るようにわかるようになるでしょう。業績を押し上げる要因の把握、トレンドの視覚化、営業担当者が取るべきアクションの割り当て、業績に関する疑問をデータを分析して解消するなど、こういった使い方をモバイルデバイスから、いつでもどこでもできるのです。

Wave App for Sales の詳細とデモについては、営業担当者にご連絡いただくか、または [Web サイト](#) からお問い合わせください。





THE CUSTOMER SUCCESS PLATFORM