

A background network diagram consisting of numerous grey dots connected by thin grey lines, forming a complex web of connections across the entire page.

見込み顧客の獲得、育成から、
商談管理、顧客管理まで、
名刺管理、MA、SFA、CRMの全てを搭載！

クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」

 **ネクストSFA**

© GEOCODE Co.,Ltd All Rights Reserved.



見込み顧客の獲得、育成から、商談管理、顧客管理まで、 名刺管理、MA、SFA、CRMの全てを搭載！

シンプルなインターフェイスで入力やすく、営業履歴から次の最適なアプローチをサポートし、
タイミングを逃さない提案を可能にします。
様々なお客様の課題を解決するため、導入から定着までネクストSFAにお任せください。

使いやすさ、見やすさを
徹底追及したUI・UX！



初期設計が不要！
設定のみで営業体制に
合わせたカスタマイズが可能



設定・データ移行・マニュアル
作成等、充実したサポート
全てが無料！
定着率は98.7%
※2024年3月末時点



グループウェア、チャット、名刺
管理、MA、CTI、請求、
Google広告、Yahoo!広告など、
さまざまな
クラウドサービスと連携



API連携



ネクストSFAの機能一覧



ネクストSFAは、営業をしやすくする機能に特化しています。リードリストの管理から案件管理まで、一貫した管理が可能です。

SFA (Sales Force Automation) 営業活動を効率化・可視化することが可能

アプローチ管理 案件管理 受注管理 行動管理 日報・週報・月報 データ分析 カスタムオブジェクト
メール一括配信 セールスマップ機能 帳票作成機能 Sales BI機能 名刺管理機能

MA (Marketing Automation) マーケティング活動の自動化や効率化をすることが可能

メール一括配信 シナリオメール トラッキング スコアリング フォーム生成

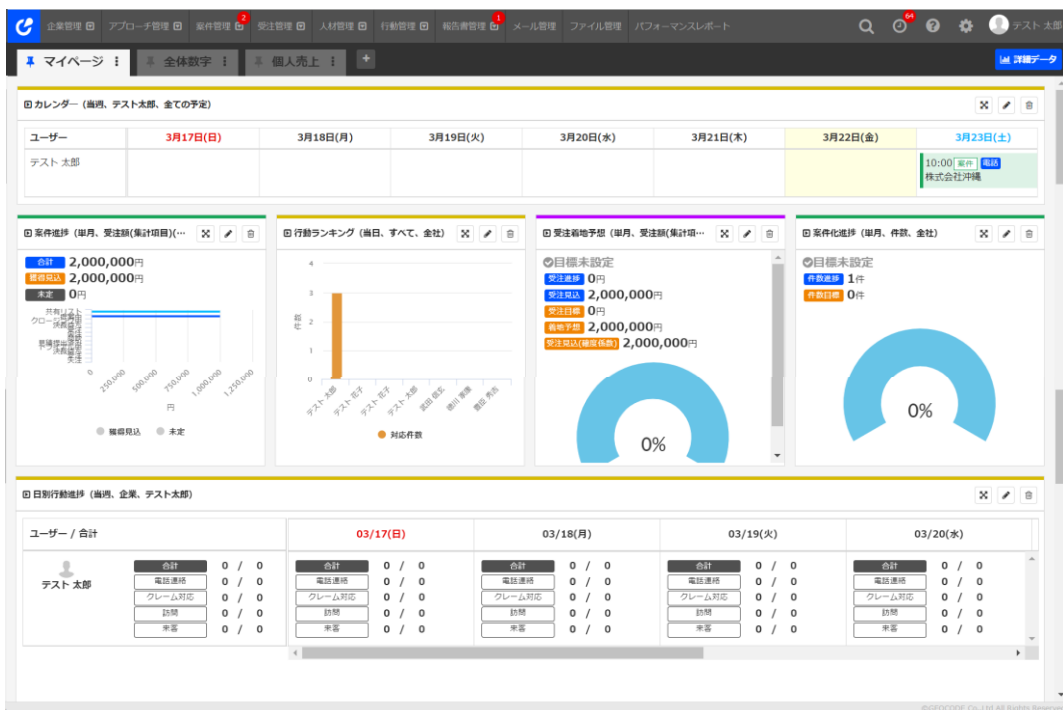
外部連携





全体設計

ネクストSFAの機能は、営業するにあたってとても便利な機能ばかりです。運用後に不必要な機能や足りない機能がある場合はカスタマイズを行うことも可能です。



- ✓ 営業に必要な機能だけを、見やすく・操作しやすいデザイン設計
- ✓ 高速、セキュアな通信で安心安全なシステム設計
- ✓ タブレット、スマートフォン最適化で外出先での操作もスムーズ

一覧画面



各項目の一覧情報が見やすく、履歴予定等の情報もすぐに閲覧可能

詳細画面



貴社独自の管理項目がある場合、設定から簡単にカスタマイズできます



👁️ アプローチ管理

テレアポや新規開拓用のリストを管理することが可能です。
「見込み客への対応漏れ」「重複した連絡」
「既存顧客へのアプローチ」を防ぐことができます。

全 64 件中 / 1~64件を表示

| アプローチ情報 | 前回対応 / 次回予定 | 商品情報 |
|-----------------------------|-------------------------------------|------|
| コスメ系企業リスト 株式会社エスエール | 42 日前 : 電話 | nSFA |
| 確度高め企業リスト 株式会社アップセイル | 22 日前 : 電話 | nSFA |
| SFA見込み顧客リスト 株式会社モリアーニ | 77 日前 : 電話 2017/09/29 11:48 : 電話 | nSFA |
| 新規打電リスト 株式会社リアロケ | 27 日前 : 電話 | nSFA |
| 解約済リスト 株式会社ポルテオ | 77 日前 : 電話 | nSFA |
| 簡易社保リスト リネンロール株式会社 | 34 日前 : 電話 | |
| チーム加藤厳選リスト ODOROKI合同会社 | 36 日前 : 電話 | |
| 業務支援ツール導入リスト 株式会社クワンコム通信 | 69 日前 : 電話 | |
| コンペ案件リスト ペベルキン株式会社 | 69 日前 : 電話 | |
| 採用関連リスト 株式会社SSD | 69 日前 : 電話 | |
| ビルドスクラップリスト 株式会社群馬 | 69 日前 : 電話 | |

株式会社北海道
登録者 : 加藤 雄太
登録日 : 2017/09/26 11:47
次回予定 : 詢感
次回メモ : 契約書忘れない

- 22 日前 営業 太郎 電話不在
対応者: Test
担当者: 北本
- 25 日前 営業 太郎 電話不在
対応者: Test
担当者: 北本
- 77 日前 営業 太郎 電話話した
対応者: Test
担当者: 北本

重複リスト表示

他の営業がアプローチをしているか、その結果どうなっているかが確認でき、重複アプローチを避けることができます

アプローチの結果

| 企業名 | リストカテゴリ名 | 対応日時 | 対応ユーザー | 結果 |
|-------------|--------------|------------------|--------|----|
| 株式会社エスエール | 解約済リスト | 2017/12/04 18:57 | 営業 太郎 | |
| 株式会社モリアーニ | SFA見込み顧客リスト | 2017/12/04 18:58 | 営業 太郎 | |
| 株式会社クワンコム通信 | 業務支援ツール導入リスト | 2017/12/05 18:10 | 営業 太郎 | |

- ✓ テレアポのリストが共有できます
- ✓ 「いつ」「誰が」「何をしたのか」が簡単に登録できます
- ✓ マイルストーン形式で、アプローチの状況が一目で分かります

新規でアプローチした結果を
グラフで閲覧可能です



案件管理

自分の案件に対する活動結果や予定を登録し、進捗を管理していきます。
マネージャーは部下の案件1つひとつの進捗確認をしたりコメント機能でアドバイスをしたりすることが可能です。

| 検索レベル1 | 検索レベル2 | 検索レベル3 | クローリング中 |
|---|--|---|--|
| 売上額: 10,840,000 円 粗利益: 8,868,000 円 件数: 8 件 集計項目1: 13 円 集計項目2: 0 円 | 売上額: 780,000 円 粗利益: 780,000 円 件数: 6 件 集計項目1: 10 円 集計項目2: 0 円 | 売上額: 660,000 円 粗利益: 635,000 円 件数: 4 件 集計項目1: 0 円 集計項目2: 0 円 | 売上額: 330,000 円 粗利益: 330,000 円 件数: 3 件 集計項目1: 32 円 集計項目2: 0 円 |

案件履歴登録

案件化して結論が出るまでの経緯を簡単な操作で登録することができます。

案件詳細(活動データ)

- ✓ 現在の提案状況が一目でわかります
- ✓ 前回アクションと次回アクションが簡単に登録できます
- ✓ 案件化から現在までの動きがグラフで見れます

案件化から現在までの活動回数やフェーズの変更履歴から取れる営業の行動を分析可能です



行動・カレンダー

行動予定を確認することができます。
カレンダーから直接企業に紐付けて予定を登録することも可能です。

| 日 | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 | 土 |
|----|----|----|----|----|----|-------|
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 1 | 2 |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 天皇誕生日 |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
| 31 | 元日 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

予定確認



予定登録してあるものがカレンダーに反映され、
営業の行動予定を確認することができます

予定登録



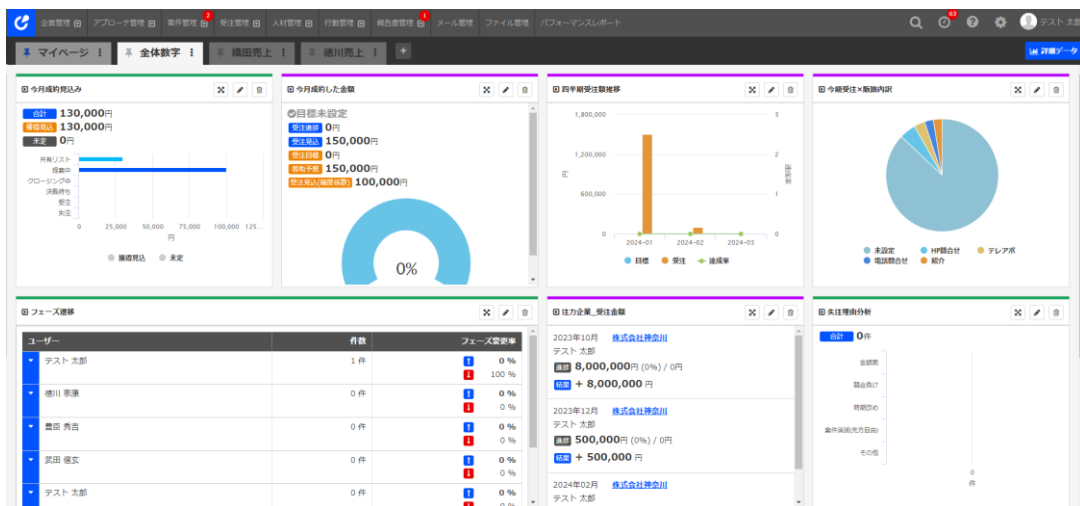
カレンダーから直接企業に紐付けて
予定を登録することも可能です

- ✓ カレンダーでユーザーの行動予定が分かります
- ✓ カレンダー画面から企業や案件に紐付けて予定登録が可能です



データ分析

目標に対する実績や着地予想などは勿論、受注の内訳や推移などもグラフでリアルタイムに確認が可能。営業会議のための資料作成も不要になり、業務の効率化に繋がります。

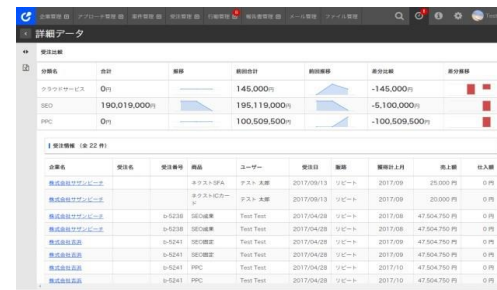


最適なグラフ表示



それぞれのデータが把握しやすいグラフを選定しています

会議でそのまま利用可能



会議用にグラフを作成する手間を省くことができます

- ✓ 溜まったデータを元にさまざまなデータを閲覧・分析できます
- ✓ 受注進捗や着地予想がリアルタイムでグラフに表示されます
- ✓ 集計されているデータはCSVで出力が可能です

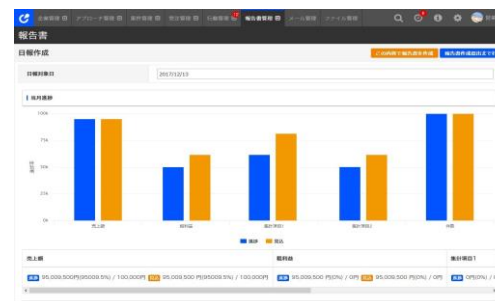


日報・報告書

案件や顧客に対しての履歴を登録するだけで、自動で報告書が出来上がります。それを日報として上司に提出し、コメントのやり取りができます。印刷も可能です。

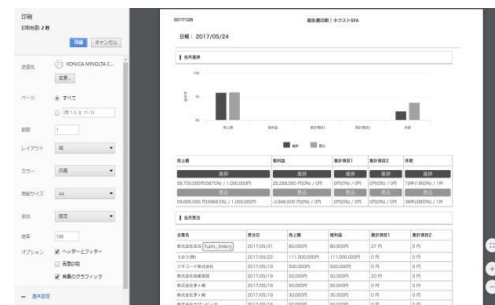


報告書管理



日報として上司に提出し、コメントのやり取りが可能。提出済み・下書き保存中のものも確認できます。

印刷画面



- ✓ 日付を選ぶだけで、履歴や受注金額などが自動で集計されます
- ✓ ほぼ自動で報告書が作成でき、印刷も可能です
- ✓ 外出先からでも簡単に作成・提出ができます

報告書は自動でデータを集計して作成されるので、その画面を印刷すれば紙で提出も可能です。



カスタムオブジェクト

管理メニューを任意で増やすことができる機能です。
 商材・社内業務など様々な管理が可能になります。

| 要望情報 | 前回対応 / 次回予定 | ID | 企業情報紐付け | 要望内容 | 要望度 | ジャンル |
|----------------------|-------------|----|---------|---------------------------------------|-----|------|
| NEW グラフの内容をCSVで出力したい | | 1 | 株式会社神楽川 | グラフで表示している内容をCSVで出力できるようにしたい。 | 高 | گران |
| NEW カレンダーの表示を大きくしたい | | 2 | 株式会社東京 | カレンダーの表示サイズを変更できるようにできたらいいなという...全文表示 | 中 | UI |

項目は自由に作成可能



項目はタイプを選択して自由に設定が可能です。
 入力された内容で重複チェックなども行うことができますようになっています。

- ✓ 自社で独自に管理したいメニューを追加で作成することができます
- ✓ 項目名・項目タイプもカスタマイズできます
- ✓ 企業・案件・受注・別のカスタムオブジェクトとの紐付けも可能

<活用例>

要望管理 クレーム管理 書類管理 業務マニュアル管理
 人材管理 求人管理 派遣スタッフ管理 物件管理 など

企業や案件情報との紐付け



企業や案件に紐づけることができ、
 企業詳細や案件詳細のページから
 紐づいている内容の確認も可能です。



メール一括配信

オプション

アプローチ中の企業などに対して、一括でメールを配信し、履歴を登録することが可能です。HTML形式で送信すれば、開封率を可視化することもできます。



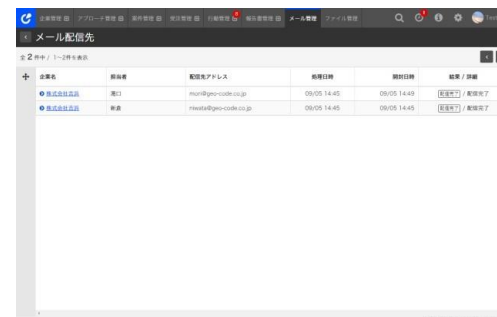
- ✓ 手軽にメルマガ配信が可能です
- ✓ 条件を細かく絞って配信予約をすることもできます
- ✓ HTML形式で送信することにより、開封率の取得も可能です

メール配信登録



企業・案件・担当者などに対して一括でメールを送信し、自動で履歴を登録することができます。

メール配信先確認



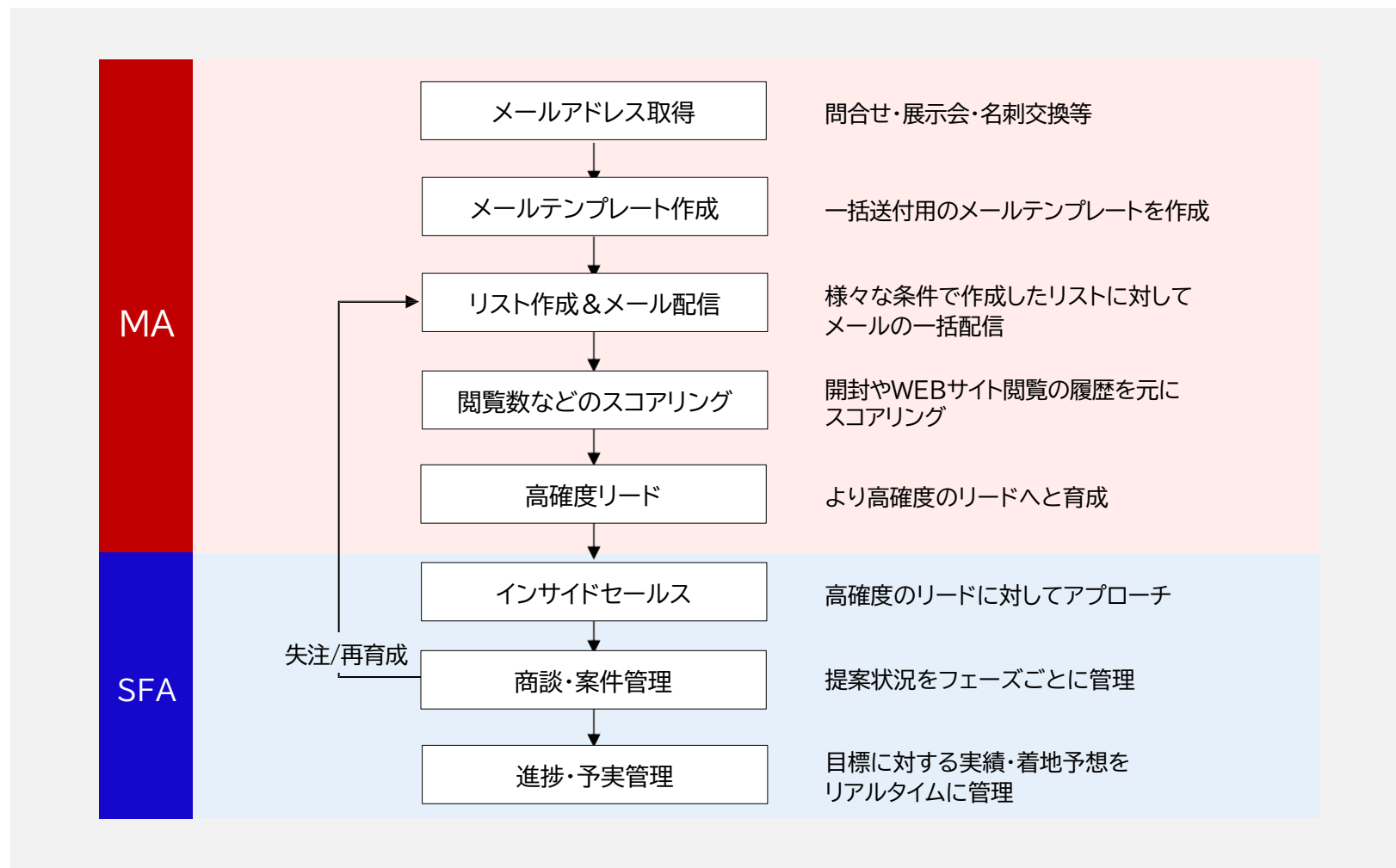
HTML形式で送信すれば、送信先の相手がメールを開封したかどうかまで確認ができます。



MA機能

オプション

スコアリング、シナリオメールなどを簡単に使えるMA機能。マーケティングの専任担当がない場合や営業活動とマーケティングの連携をスムーズに行いたい会社様にピッタリの機能です。





MA機能

オプション

スコアリング、シナリオメールなどを簡単に使えるMA機能。マーケティングの専任担当がない場合や営業活動とマーケティングの連携をスムーズに行いたい会社様にピッタリの機能です。

| リードリスト | | | |
|--------------------------------------|----------------|--------------------|---------------------|
| 全 6 件中 / 1~6件を表示 今の検索条件 | | | |
| | リード情報 | 担当者メール | 前回履歴 / 次回メール |
| + | MAリスト 庭田 一郎 | ata@geo-code.co.jp | 30 日前 : メールURLクリック |
| Q | MAリスト 割石 花子 | ariishi... | 22 日前 : メール開封 |
| ☰ | MAリスト 竹内 四郎 | akeuchi@g... | 29 日前 : メールURLクリック |
| 📄 | MAリスト 渡邊 五郎 | watanabe@... | 22 日前 : メール開封 |
| 📄 | MAリスト テスト | ata@geo-code... | 22 日前 : メール開封 |
| ☰ | MAリスト 田村 二郎 | amura... | 今日 10:43 : ウェブサイト訪問 |

スコアリングの設定

メール開封・URLクリックなどでスコアを加算し、相手の興味関心度合いを可視化することができます

テンプレートやシナリオも作成可能

よく送るメールはテンプレート化して、シナリオを組んでおけば業務効率もUP!

- ✓ メール開封・メール内URLクリックなどのアクションでスコアを取得可能
- ✓ スコアに応じて自動でアプローチ化・案件化ができます
- ✓ テンプレートを元に簡単にシナリオを組むことができます



MA機能(フォーム生成)

オプション

ネクストSFAの中で1から問合せフォームが作成可能。
専任が居なくてもフォームが生成でき、
SFAに連携させることができます。

項目やスタイルの設定

項目の入力タイプやフォント・ラベルの色などは
自由に設定が可能です

独自スタイルも設定可能

独自のスタイルのアップロードが可能です

- ✓ 問合せフォームが簡単に作成可能
- ✓ 項目やボタンの色などのカスタマイズや独自スタイルもアップロード可能
- ✓ フォーム経由の問合せをリードとしてネクストSFAに自動登録できます



セールスマップ

オプション

登録されている企業を地図上で表示させることが可能です。
最終履歴からの日数でピンの色分けができるので
対応が空いてる企業の可視化やエリア戦略に役立ちます。



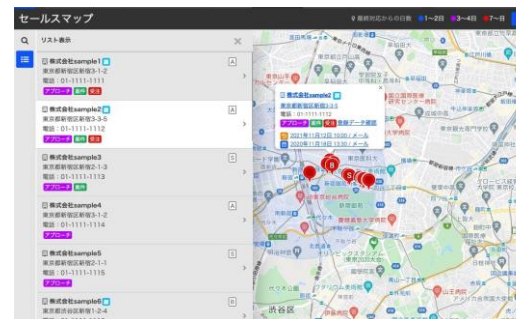
- ✓ 半径1km以内など、近隣の企業を検索することが可能です
- ✓ マッピングされるので効率的な営業スケジュールを組むことができます
- ✓ 企業ランクごとに対応状況が確認可能です

マーカー設定



企業への最終対応日数を元に、
地図上のピンの色を設定することができます。

リスト表示



マップ上に表示されている企業を
リスト表示にすることも可能です。



帳票作成

オプション

ネクストSFAに貴社で使っているフォーマットを登録することで、見積書や請求書などの帳票を作成することが可能です。

帳票作成

商品情報

テンプレート選択: sample_Estimate

出力形式: pdf (selected), xls, xlsx, png, jpg, gif, svg

出力ファイル名: [Redacted]

見積り日: 2024-03-22

見積番号(案件ID): 120388257

担当者アドレス: kifo@geo-code.co.jp

担当者ユーザー: 富田

会社名: 株式会社湘南コーポレーション

先方担当者名: テスト太郎

有効期限: 2024-03-31

合計金額(自動計算): [Redacted]

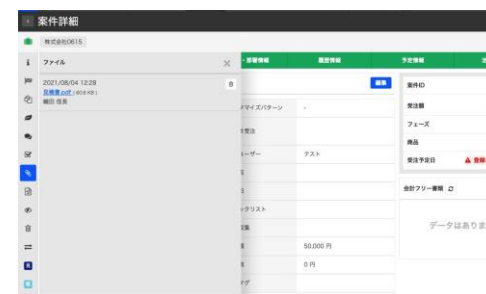
明細: + 子項目追加

| 商品 | 数量 | 単価 | 金額(自動計算) |
|------------|----|-------|----------|
| サンプル商品 | 1 | 50000 | 50000 |
| 小計(自動計算) | | | |
| 消費税(自動計算) | | | |
| 合計金額(自動計算) | | | |

この内容で帳票を作成する

- ✓ 案件情報や受注情報を使って簡単に見積や請求書の作成が可能
- ✓ 現在のお使いいただいているテンプレートで設定が可能
- ✓ 出力形式も選択できます

簡単に書類作成



案件詳細画面から作成が可能。
案件に登録されている商品情報が出力されます。

今のフォーマットで使える

御見積書

株式会社湘南コーポレーション 御中
テスト太郎 様

御見積金額 ¥55,000 (税込)

| 品名・品名 | 数量 | 単価 | 金額 |
|---------|----|---------|---------|
| サンプル商品 | 1 | ¥50,000 | ¥50,000 |
| 小計 | | | ¥50,000 |
| 消費税 10% | | | ¥5,000 |
| 合計金額 | | | ¥55,000 |

貴社で現在使用しているフォーマットを登録することができます。



Sales BI機能

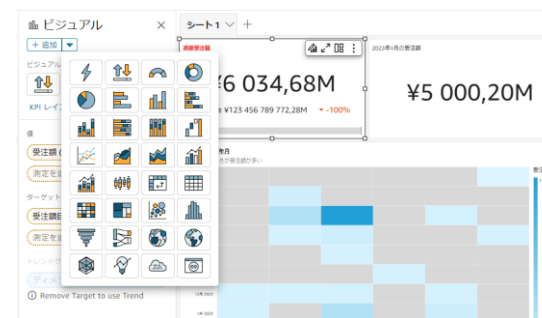
オプション

Amazon Quicksightと連携し、SFAのデータやExcelデータなどを使ってより自由度の高い集計/分析が可能になります。



- ✓ 自由度の高い集計/グラフが作成可能です
- ✓ SFAの受注・案件データを使って簡単にグラフが作れます
- ✓ 独自で管理しているExcelデータと掛け合わせたグラフも作成可能です

豊富なグラフのタイプ



円グラフや棒グラフ、表、サマリー形式など、見たいデータを見たいグラフで表現できます。

様々なデータの掛け合わせも可能



SFAのデータだけでなく、自社で管理している別のデータと掛け合わせたグラフ作成も可能。



名刺読み取り機能

オプション

スマートフォンから名刺を撮影してアップロードすると名刺を読み込んでSFAに自動登録・管理することができます。



- ✓ 名刺を撮影・アップロードするだけで企業・担当者情報が登録できます
- ✓ アップロードした名刺の画像ファイルの確認も可能です

撮影するだけで簡単自動登録



スマートフォンで撮影してアップロードするだけで企業情報と担当者情報が自動で登録されます。

名刺の画像も管理可能



読み込んだ画像データもSFA上で確認できます。



広告連携

Yahoo!広告、Google広告との連携が可能。
問合せ数ではなく、受注をゴールにした広告運用を実現できます。



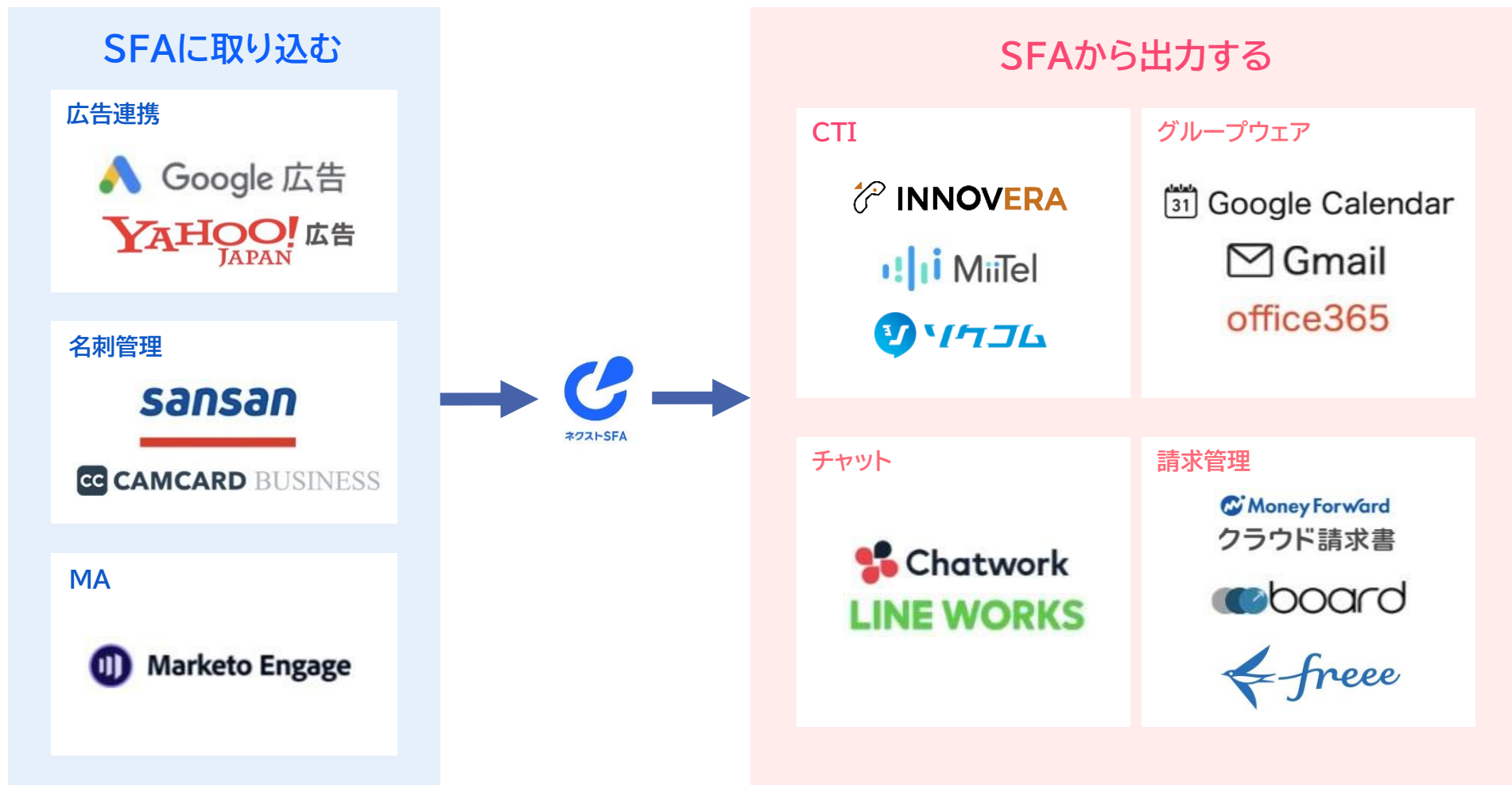
- ✓ 「Yahoo!広告」「Google広告」との連携が可能
- ✓ 問合せ数・資料請求数ではなく受注をゴールとした運用が行える
- ✓ CPA(案件金額)ではなく、CPO(受注金額)を考えた運用が可能に。

※Google 広告はグーグル合同会社の商標および登録商標です。
※Yahoo!広告はヤフー株式会社の商標および登録商標です。



外部サービス連携

営業活動を効率化するための外部サービス連携が充実



※名刺管理とMAはネクストSFAのオプション機能にもございます。



ツールを定着させる、充実した無料サポート

メール、電話、チャット、WEB会議、訪問※でのサポートは無料で、期間/回数の制限なく対応いたします。

ツールの定着まで、何度でも使い方のレクチャーや運用のコンサルティングを実施いたします。
会社様それぞれの導入目的や定着度合いに合ったスピード・方法でサポートをさせていただきます。

※訪問は関東近郊(一都六県を目安とします)であれば無料、それ以外の場合は交通費の実費をいただきます。

導入時



キックオフ/設定打合せ

導入目的や実現したいこと・貴社の現在の営業手法や管理方法をお伺いし、初期設定やデータ移行に関するサポートを行います。

1ヶ月目



現場向け説明会

貴社におけるルールなどを確認し、導入目的などを踏まえた上で、操作方法の説明会を行います。

2ヶ月目



振返り/マネージャー向け説明会

説明会後の定着度合いや運用変更に関するご相談を承っております。
データが溜まってきたら分析方法などのレクチャーも行います。

3ヶ月目



稼働確認・定例会

ログインがちゃんとされているか、意図した使い方ができているか、などを定期的にお伺いさせていただくための定例会を実施しています。

お客様に合ったサポート内容を提案しています。



シンプルな料金体系



※10ユーザーの利用料を含む基本料金と、11ユーザー以降は1ユーザーごとに料金がかかる従量部分の2階建ての料金体系です。

※利用ユーザーのカウントは自動でしているため、ユーザーの追加に面倒な申し込みなど一切必要ありません。

※増やしたいタイミングで自由に増やすことができるので、組織拡大や急な組織変更にもすぐに対応できます。

※契約期間は6か月で自動更新の際には6か月分の基本料金を前払いでお支払いいただけます。基本利用料からの超過ユーザー分は毎月請求となります。

※「メール一括配信機能」・「セールスマップ」は別途、月額15,000円かかります。

※「帳票発行」は別途、月額5,000円～かかります。雛形によって異なります。

※「名刺読み取り機能」は別途、月額500円/1ID かかります。

※「MA機能」は別途、月額30,000円かかります。(メール配信数上限10万件/月 ※10万件を超える場合は、5万件毎に5,000円を追加となります。)

※「Sales BI機能」は別途、author権限(グラフの作成・閲覧可能な権限): + 4,000円/1ID、reader権限(グラフの閲覧のみ可能な権限):+1,500円/1IDかかります。

費用は全て税抜き表記になっております。

月額費用イメージ

※ネクストSFAは初期費用が一切かかりません。

※基本利用料と11名以上の場合のみ

ユーザー利用料をいただいております。

| ユーザー数 | 基本利用料 | ユーザー利用料 | 月額費用 |
|--------|---------|---------|-----------------|
| 10名の場合 | 50,000円 | 0円 | 50,000円 |
| 30名の場合 | 50,000円 | 80,000円 | 130,000円 |



<https://next-sfa.jp/>

無料トライアル実施中！ ご相談は上記Webサイトよりお問い合わせください

| | |
|------|---|
| 社名 | 株式会社ジオコード |
| 東京本社 | 〒160-0022 東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー 10F |
| 関西支社 | 〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町4-20 グランフロント大阪 タワーA |
| URL | https://www.geo-code.co.jp/ |