

回归销售管理的基点 如何活用SFA系统提高企业利润



才望子信息技术（上海）有限公司 cybozu.inc

2025年6月19日

销售活动和销售信息管理

信息获取



联络约见



商谈



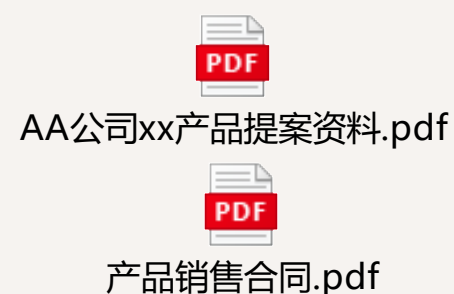
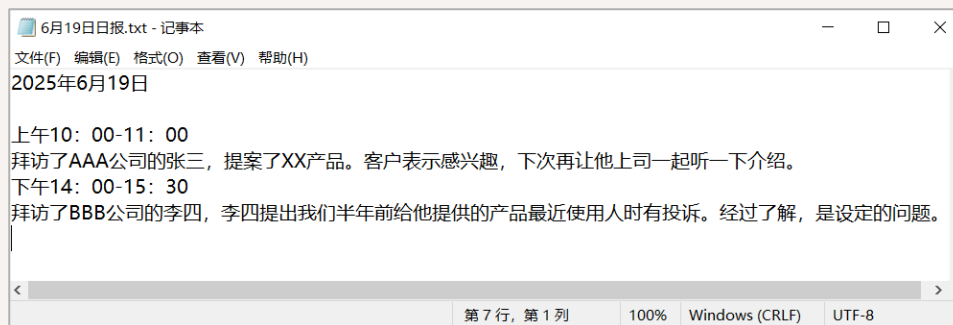
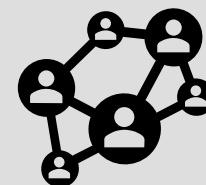
提案



合同



客户拓展



销售活动相关的信息（客户/案件）的管理

销售管理的历程



订单等业务关键信息

签约时将订单的关键信息进行登记，用于业务处理

- A公司 下月预定签约
→顺利!
- B 科技公司 本月25日报价
→目前我们对竞品占优!

自由管理

销售可能仅对“重要”、“顺利”的案件进行报告

	A	B	C	D	E	F
1	客户编码	公司名	客户级别	地区	联系人	联系方式
2	CST-202506-0001	云隆有才(上海)制药有限公司	S	华东	吴总经理	021-52392626
3	CST-202504-0008	田中(上海)有限公司	S	华东	上田总经	021-61453238
4	CST-202504-0007	大丸国际货运代理(深圳)有限公司	B	华东	坂井部长	0755-92740184
5	CST-202504-0006	夏冬旅行社	A	华东	竹下横	021-84634242
6	CST-202504-0005	SUZUKI物流(广州)有限公司	A	华南	大森 宗	020-37417851
7	CST-202504-0004	株式会社ABC	S	华东	山田	021-62268255
8	CST-202504-0003	上海岩田有限公司	S	华东	岩田总经	2184634241
9	CST-202504-0002	中国石油三油有限公司	B	华东	王总	010-865-45698
10	CST-202504-0001	天下工艺有限公司	A	华北	刘经理	010-563-5339
11	CST-202412-0007	广东顺德云X牌食品有限公司	B	华南	刘X远	13600000008
12	CST-202412-0006	增田製造设计有限公司	S	华东	井上総経	13800
13	CST-202412-0005	增田工業设计有限公司	S	华东	增田横	13800000003
14	CST-202412-0004	上海才才电子科技有限公司	A	华东	James Chr	18900000003

客户/案件管理

非案件的客户信息，失注案件信息也进行统一数据化管理



销售数据的活用

配合目的，选取客户实施销售施策，并对施策的进度进行管理

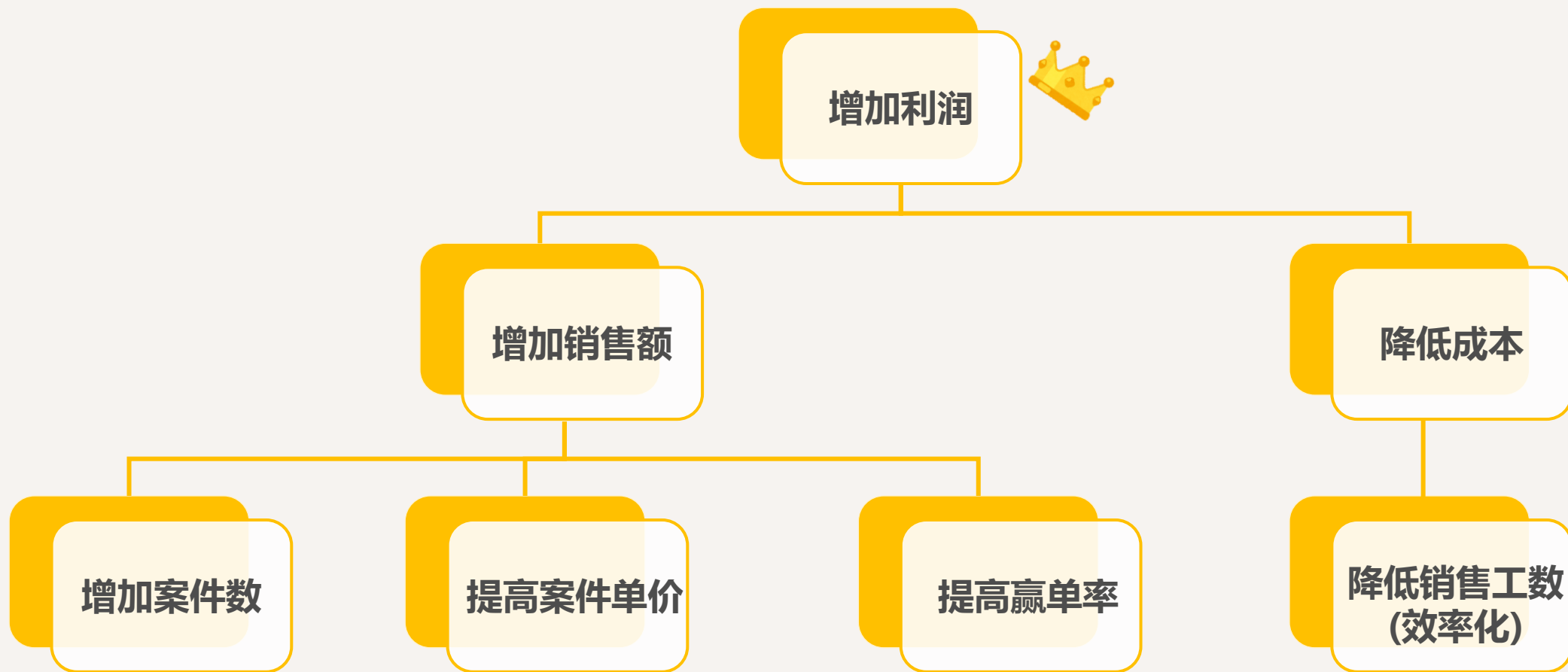


小调查

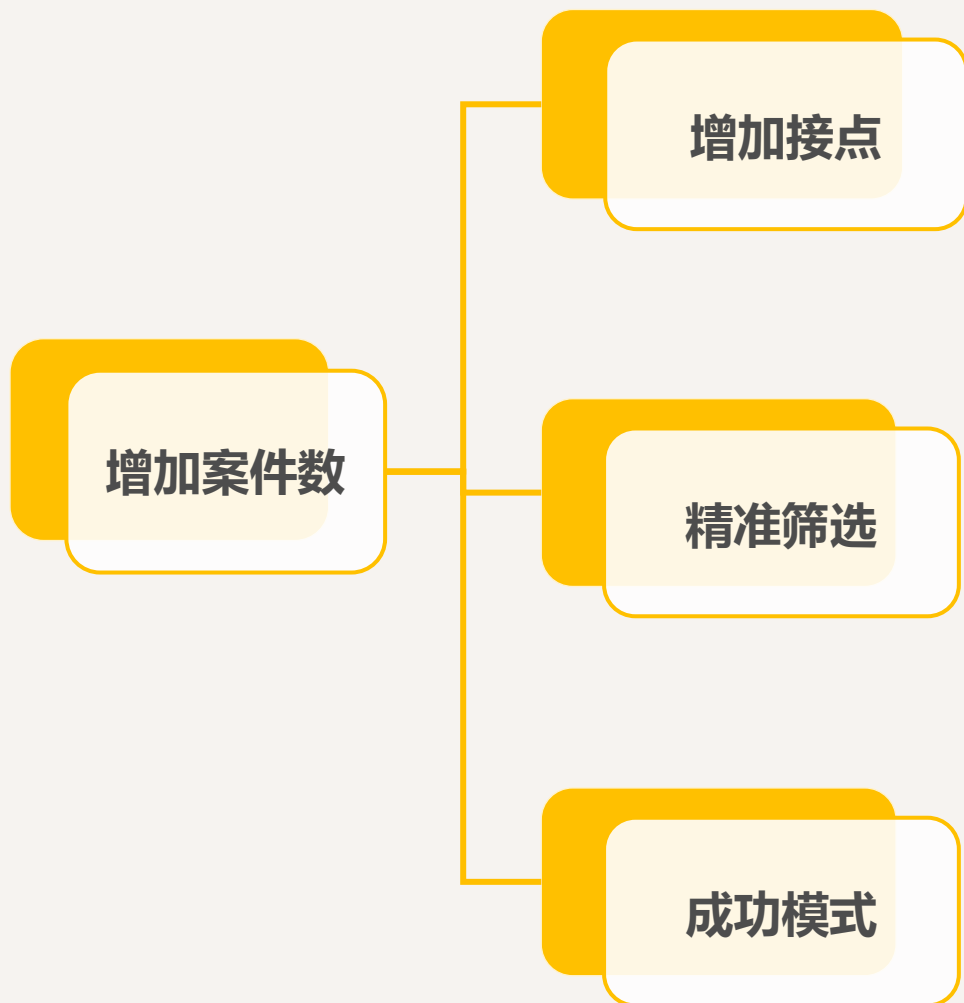
销售管理的目的

×列表可视/数据管理

√增加企业利润



增加销售额的具体方式



○增加新客户接点

- keyman的人事异动
- 活动参加信息
- 关联企业信息

○列表化/可视化精准定位

- xx产品/用途/金额的签约
- 关于xx有特定反馈、有投诉的客户
- 特定条件的丢单案件

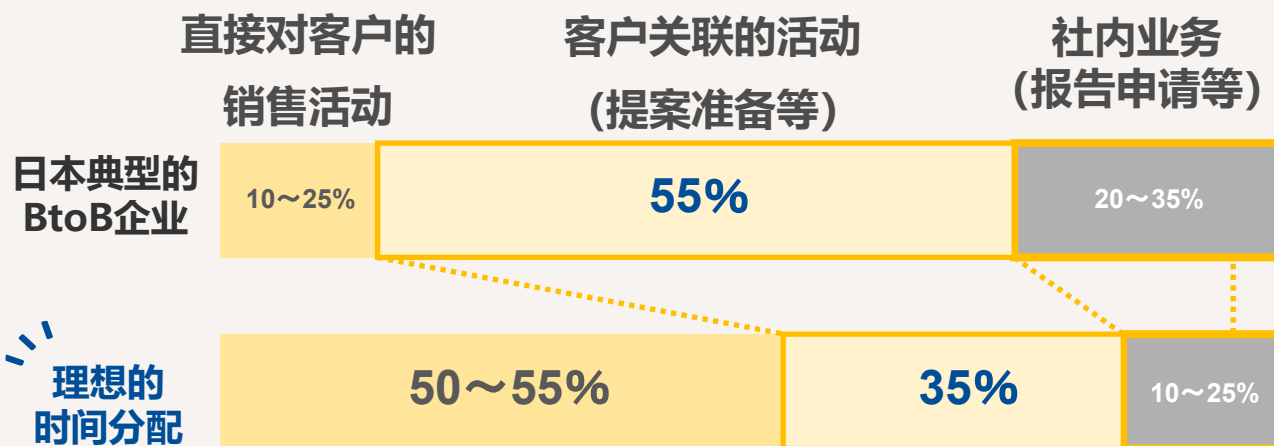
○案件化模式的把握和再现

- 向哪种特点的客户，介绍什么产品易于案件化。
例：上海 + 制造业 + 品管部 xx课题普遍存在
产品A+服务B的案件化率高



降低销售成本的具体方式

销售的理想时间分配和现实



出典：マッキンゼー・アンド・カンパニー
「日本の営業生産性はなぜ低いのか」 (2021)

降低销售工数 (效率化)

提升准备效率

○提升提案资料制作等准备工作的效率

- 检索和参考使用更加方便
- 报价能通过kintone上的数据自动生成
- 防止错误·返工，例：报价期限X日前、等通知

减少杂务时间

○减少日常报告，申请报销等内部业务的处理时间

- 日报可以自动归集商谈报告无需重复填写
- 销售会议可以无需额外制作资料
- 各类销售申请报销线上对应



kintone是什么?

什么是kintone

低代码云服务产品

支持自由搭建

自己想要的系统

应用
APP



商机管理

取消更改 更新应用

表单 列表 图表 设置

保存表单

标签 单行文本框 多行文本框 计算 复选框 下拉菜单 时间 附件 选择用户 选择组织 关联记录列表 空白栏 组合

记录编号 * (自动输入)

客户名称 * 搜索 清除

联系人 电话

商机项目名称 * 确度 初次商谈日期

提案计划 可选附加选项

提案费用 附加费用 合计费用 签单预计日期

项目一览

通过组合搭建，能够匹配各种业务需求

kintone的广泛用途





kintone SFA 方案



kintone 销售SFA管理方案

使用kintone实现活动与案件进程的可视化！

SFA管理



申请管理



出差申请



经费申请

多语言对应
支持手机端



如何使用kintone增加销售额？



如何使用kintone降低销售工数？



○提升提案资料制作等准备工作的效率

- 检索和参考使用更加方便（资料库/案件/商谈信息）
- 报价能通过kintone上的数据自动生成（案件/报价信息）
- 防止错误/遗漏，例：报价期限X日前通知（通知功能）

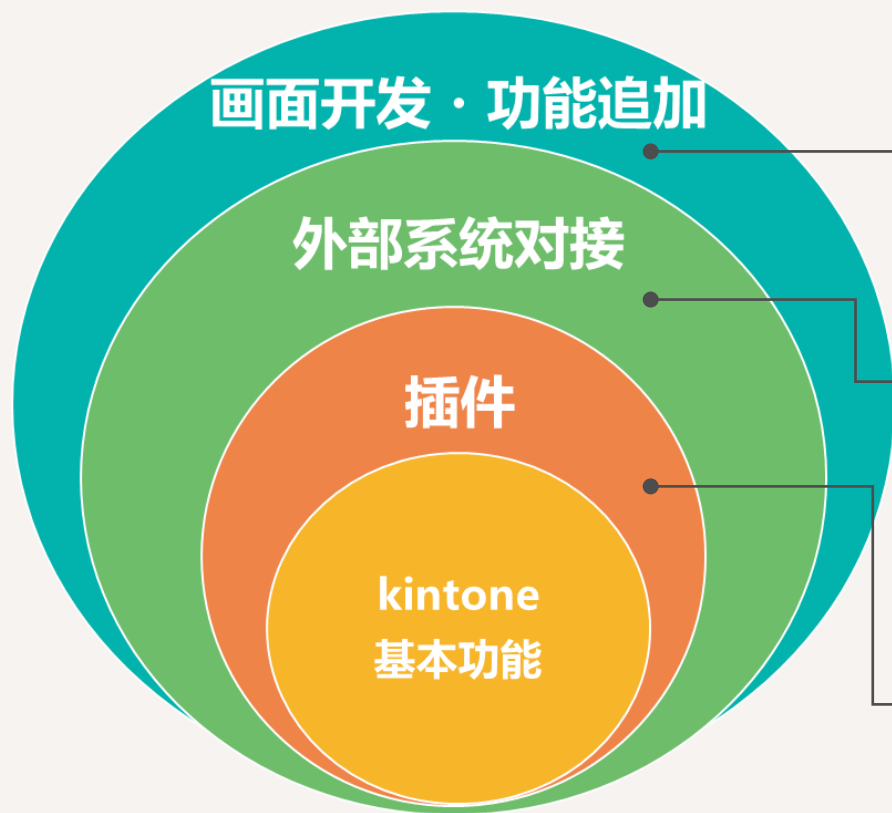
○减少日常报告，申请报销等内部业务的处理时间

- 日报可以自动归集商谈报告无需重复填写（日报/周报）
- 销售会议可以无需额外制作资料（图表功能）
- 各类销售申请报销线上对应（各类申请）



更便利、强大的可选功能

— kintone强大的可扩展性



基于kintone的**定制化**
代码开发

与kintone**对接**
外部的云服务

财务系统

名片管理

电子合同

扩展kintone的功能
kintone**专用服务**

例：

订单输出 · 报价作成

BI · 数据仪表盘

甘特图视图

创建网页表单

邮件发送

看板视图

销售SFA 部分可选扩展功能



*付费可选扩展功能

客户信息大量登录的可选功能

- 大量的客户信息录入数据库时的作业负担大幅度减少。
- 有效防止数据录入的错漏。通过定期批量更新最新数据也能维持信息的有效性，提高数据精度。



外部企业信息库*

Search: 上海创志 获取共141条其中100条

Showing 1 to 20 of 20 entries (filtered from 100 total entries)

企业名称	注册地址
上海创志汽车租赁有限公司	上海市奉贤区青工路268号2幢
上海创志贸易有限公司	上海市金山区山下镇金康公路41号15幢(山下工业区)
上海创志实业有限公司唐镇分公司	上海市浦东新区创业路785号3幢2层
上海创志纺织品有限公司	上海市浦东新区佳木斯路72号15幢219室
上海创志经贸有限公司	上海市佳木斯路72号39号楼205室
上海创志咨询服务有限公司	嘉定区安亭镇墨玉路185号



OCR名片管理*



公司信息

空间: [CRM/SFA] 应用: 公司信息 列表: 客户列表 记录: cybozu

客户编码	公司名	略称	客户级别
123	cybozu	cy	A
担当者	地址	公司电话	
增田	中国上海市闵行区北松路1500号	0123456808	
地区	担当	设立日	备注
上海	李在望	2007-02-26	是以saas云服务为中心的高科技企业

名片信息

姓名	部门	手机	邮件	名片图片
王南	管理部	9999999999	wwwaaawann@sais.com	K-1 PRINT 名刺 太郎 Taro Ichino
才望望	采购部	12222	cccc@sssss.co.jp	K-1 PRINT 名刺 太郎 Taro Ichino

网站来询

日付	名前	詳細
2021-02-04	山田	集团公司正在使用, 希望了解一下具体产品功能。



网页问询*

才望云

公司名称 *

姓名 *

手机号 *

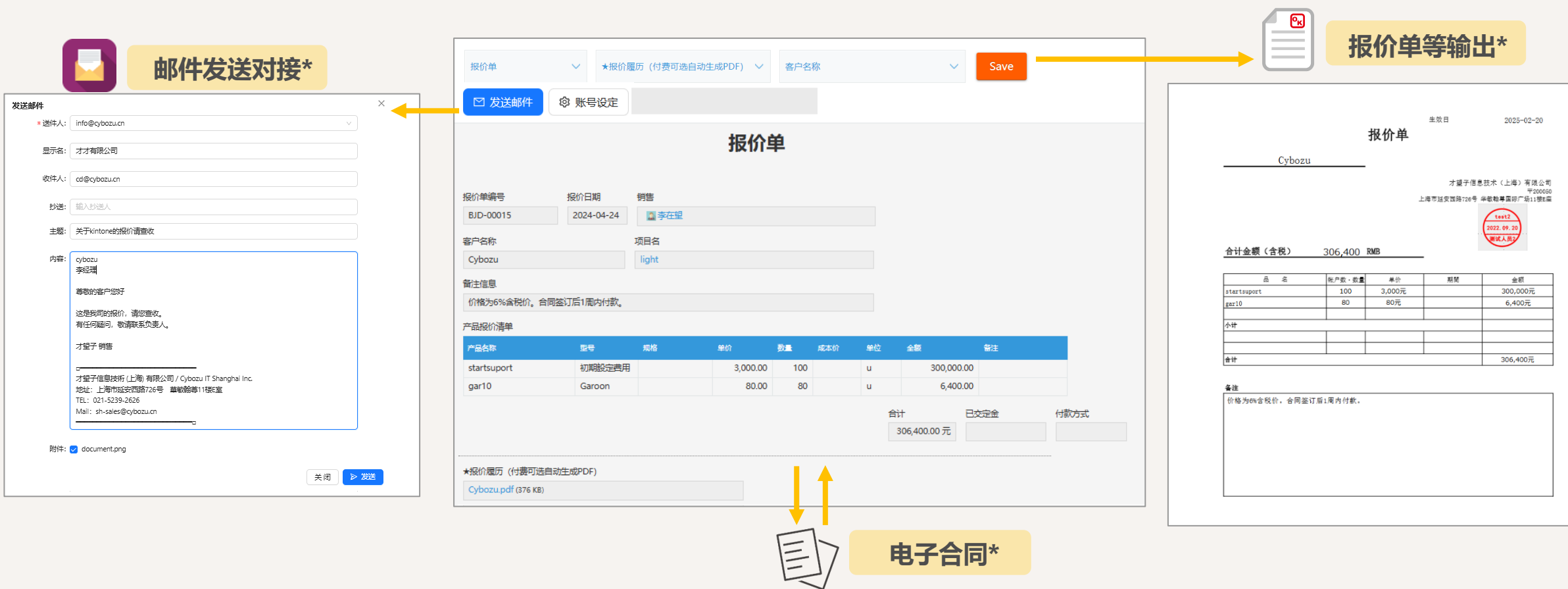
短信验证码 *

☐ 我已阅读并同意“个人信息保护方针”

☐ 我知悉并同意才望子上海根据“个人信息保护方针”第4条与第5条的规定将我的个人信息传输至位于中国大陆境外的相关接收方

报价合同一键输出的可选功能

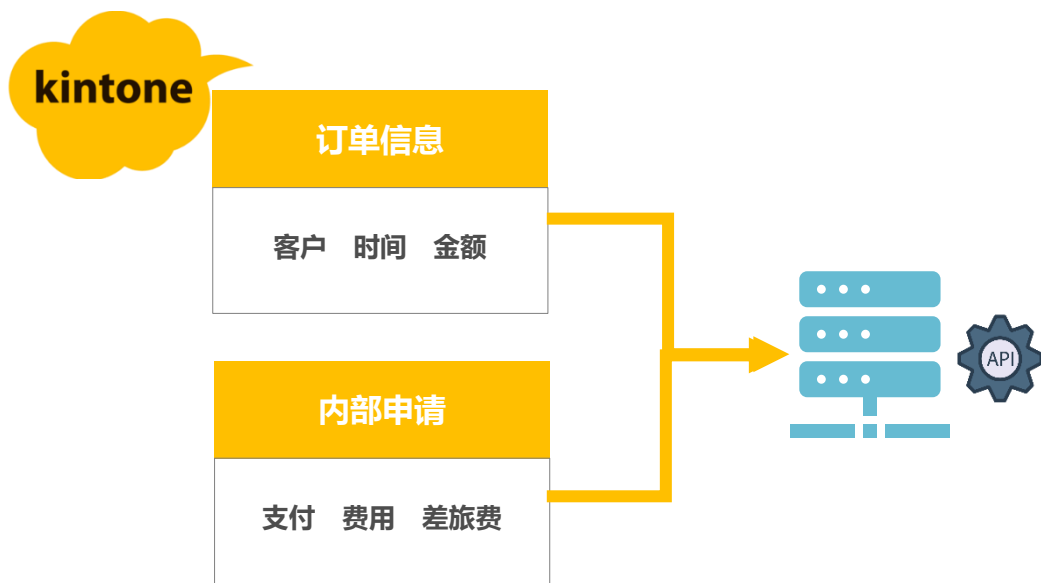
- 实现从kintone一键完成报价单、请款书等格式文档的生成、发送及自动保管。
- 也可支持对接云端电子合同服务。



基干系统对接的可选功能

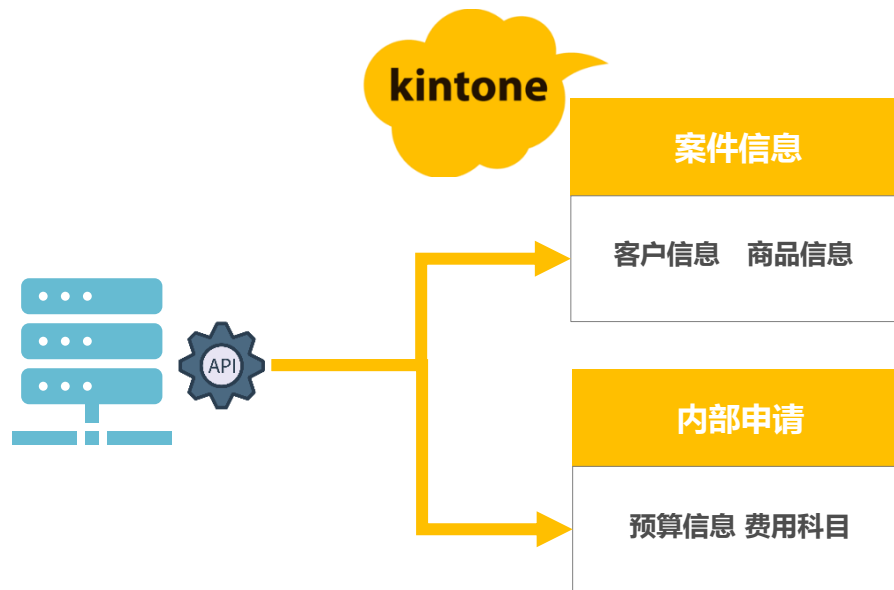
- 支持与公司正在使用中的各种系统（如财务系统、ERP等）进行对接。

kintone → 基干系统



在kintone中录入数据，随后对接写入基干系统

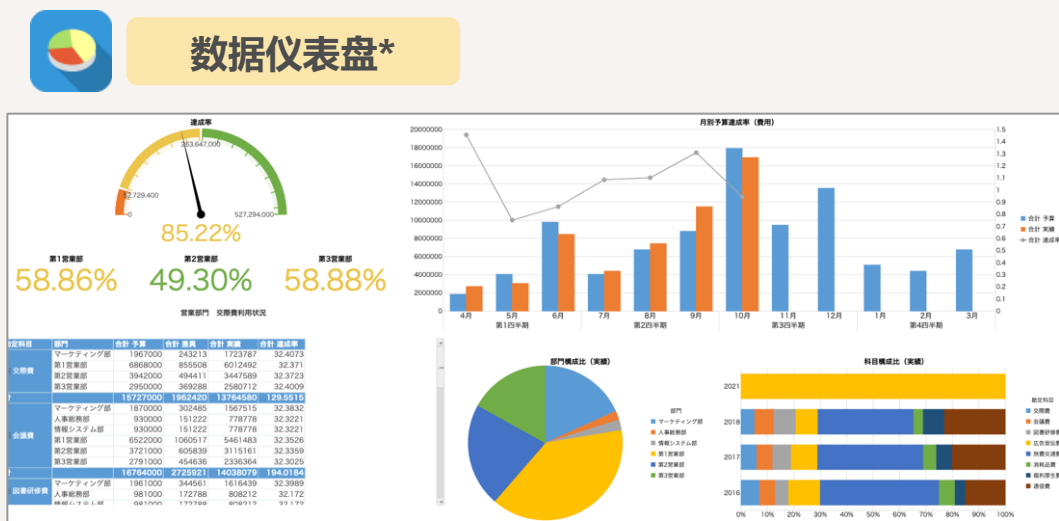
基干系统 → kintone



从基干系统中获取信息，在kintone中结合附加信息进行管理

销售管理可视化的可选功能

- 销售的目标和实际进度可实时把控。
- 可根据公司具体的管理要求，实现个性化的进度管理和数据仪表盘。



事業部	部	課	大科目	中科目	2017												
					4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
グローバルビジネス事業部	企画部	企画課	販売管理費	交際接待費	10	5	15	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
				会議費	11	3	6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
				外注費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
				広告宣伝費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
				支払手数料	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
				旅費交通費	500	400	200	100	100	100	100	100	100	100	100	400	
				水道光熱費	10	10	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	
				消耗品費	90	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
				租税公課	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	
				給料手当	5,000	5,000	7,500	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	7,500	5,000	5,000	5,000	
				通信費	20	20	7	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
				計	5,666	5,493	7,791	5,191	5,191	5,191	5,191	5,191	7,691	5,191	5,191	5,491	
				計	5,666	5,493	7,791	5,191	5,191	5,191	5,191	5,191	7,691	5,191	5,191	5,491	
				計	5,666	5,493	7,791	5,191	5,191	5,191	5,191	5,191	7,691	5,191	5,191	5,491	
システム開発事業部					20,140	20,040	47,140	20,040	20,140	20,040	20,140	20,040	47,140	20,040	20,140	20,470	
営業本部					21,720	21,720	41,720	21,720	21,720	21,720	21,720	21,720	41,720	21,720	21,720	21,720	
合計					47,526	47,253	96,651	46,951	47,051	46,951	47,051	46,951	96,551	46,951	47,051	47,681	



结语





请动动小手，填写调查问卷

选择“想了解详细” 获取资料

感谢聆听！

感谢您填写问卷，您的宝贵意见能帮助我们更理解您的反馈，并进行改进。

预算实绩的方案和具体事例介绍，7月底的在线研讨会请继续关注~

更多资讯和活动内容，请关注才望云公众号！





参考资料： kintone客户事例

客户事例：浜正机电贸易(苏州)有限公司

【业务内容】

工业设备、装置及电子零件的销售

【利用用途】

客户信息・案件管理、日报管理、预算・实绩管理、名片管理



导入前

标准化系统的课题



课题 1

标准化产品无法快速实现公司需要达成的管理方法，对现在使用的系统的进一步利用感觉到了瓶颈。

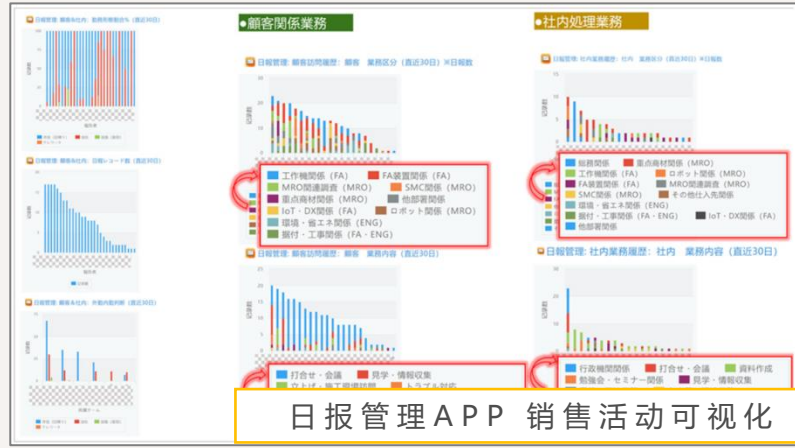
课题 2

系统的运行速度缓慢，特别是跨国时运行非常不顺畅，感受到使用不便。

导入后



- 报告商谈变得简单轻松，也能更方便地对业务进行沟通交流。
- 通过建立公司数据库的概念，提高了公司内部信息收集的意识与水平。



日报管理APP 销售活动可视化



预实管理APP 销售进度可视化

客户事例：菱洋电子(上海)有限公司

【业务内容】

半导体及电子零部件的销售，IT系统关联产品的销售

【利用用途】

客户信息管理、销售管理、Workflow



导入前

属人化的销售管理体制



- ✓ 各销售掌握的大量客户信息和产品变更通知没有实现共享，**属人化的业务情报**会对业务的持续性形成障碍。
- ✓ 从产品型号、不良品的缺陷信息到合同管理，**庞大的数据如何管理**成为课题。
- ✓ 部门或据点独享的信息形成信息孤岛，需要在整个组织进行**信息共享**。

导入后

跨部门信息共享的体制



- ✓ 整个事业部的几乎所有数据都在kintone上进行管理，所以信息共享变得非常简单。建立起将“**部门信息**”作为“**公司信息**”进行共享的体制。
- ✓ 通知的证据管理作为**风险管理**的一个环节，将发送给客户的邮件都作为文件在kintone上存档管理。
- ✓ 随时随地都可以进行**电子审批**，提高了工作效率。



上海的kintone使用方式也向其他海外据点进行展开

客户事例：前川迈坤国际贸易(上海)有限公司

【业务内容】

工业制冷设备和各种气体压缩机的制造销售

【利用用途】

销售管理、物流管理、业务日报管理、人事管理



导入前

据点 A 据点 B

销售管理

- 报价单的邮寄与审批需要花费大量时间
- 销售团队内难以实现知识和经验的共享

人事总务

- Excel和纸质管理，都面临“提高工作效率和提升安全性”的问题
- 不仅要解决当前的问题，还想提高整个公司的效率

导入后

kintone

决定因素是使用成本与操作便利性

销售管理

- 疫情封锁期间，避免了全国范围内销售业务停滞的风险。
- 报价制作用时更短，质量更好。
- 提高审批效率与流程可视化。

物流

- 库存盘点通过使用扫码功能，提升效率。
- ✓ 作业时间 4 小时 → 30 分
- ✓ 大幅度减少人工错误

人事总务

- 通过数据的统一管理和关联，提升薪酬计算的作业效率
- ✓ 作业时间 1 天 → 1 小时



使用企业数 38,000社

月均650社导入 东证上市企业3社中就有1社导入

※2025年5月末時点

 日清食品グループ



 ZOJIRUSHI 象印













 House 好侍



 花王





 Eat Well, Live Well.
AJINOMOTO
味之素























 富士电机
Fuji Electric

