



【Zoho CRM 活用法】

～月別に売上を管理する～ (カスタマイズ事例紹介)

本文中に記載されている会社、ロゴ、製品の固有名詞は各社の商号、商標または登録商標です。

本ガイドの記載内容は、2020年07月08日現在のものです。記載されている内容は、変更される場合があります。

概要

当資料は、Zoho CRM で【月別に売上を管理する】為の、弊社カスタマイズ事例紹介となります。※カスタマイズの説明資料では御座いませんことをご了承ください

Zoho CRM の『レポート』には、多数のレポートが用意されています。

その中に【今月の売上】というレポートがあります。

このレポートは、商談タブの「ステージ」が“受注”で、かつ、商談タブの「完了予定日」が“当月”であるデータが出力されています。



The screenshot shows the Zoho CRM interface for the '今月の売上' (This Month's Sales) report. The table displays the following data:

商談名	取引先名	完了予定日	商談の担当者	商談登録日時	総額
株式会社ストアユニテッド	株式会社ストアユニテッド	2020/07/05	DS札幌 一部 DS札幌 一部	2020/06/29 03:27 午後	¥ 4,000,000
株式会社アークス	株式会社アークス	2020/07/02	DS札幌 一部 DS札幌 一部	2020/06/29 03:27 午後	¥ 2,000,000
サンプル商談 0 0 1	株式会社データサービス	2020/07/31	DS札幌 一部 DS札幌 一部	2020/07/14 11:34 午前	¥ 3,000,000
このページのデータの会計:3 データ					¥ 9,000,000

商談が“受注”になった時点で売上を全額計上する場合は、上記標準機能で対応出来ますが、以下のような管理をされている場合には Zoho CRM のカスタマイズが必要となります。

※当事例を実装する場合は「Zoho CRM エンタープライズプラン以上」のご契約が必要となります。

- ① 1 商談で複数商品を管理したい
- ② 商品毎に契約期間を設定し、契約期間内で月毎に売上を管理したい

次ページ以降にて、カスタマイズ事例をご紹介します！

1 商談で複数商品を管理したい

商談タブでは「複数商品」を管理することが出来ません。
対応案としては2つ考えられます。

案1. 商談タブ内にサブフォームを用意し、商品情報を入力

商品情報					
商品	開始日	終了日	数量	単価	金額(¥)
ライセンス料	2020/07/01	2020/07/31	2	10000	20,000
調査費用	2020/07/01	2020/08/31	3	20000	60,000

案2. 新たにタブを作成し、商談タブに紐づけることで複数商品を管理

見込み客	連絡先	取引先	商談	活動	商談明細	レポート	...
旧バージョン							
概要 履歴							
商談明細情報							
商談	サンプル商談001	開始日	2020/07/01				
商品	ライセンス料	終了日	2020/08/31				
数量	2						
単価	¥ 10,000						
金額	¥ 20,000						

案1の場合は、商談タブ内で入力that完結する為、運用しやすいメリットはありますが、サブフォームは「列数8個、行数100行」の制限がある為、将来性（項目追加等）を考えて検討する必要があります。

案2の場合は、別のタブを表示して入力することになる為、若干運用しづらい部分もありますが、将来性（項目追加等）を考えますと汎用性があります。

今回は「案2」で実装した事例をご紹介します。

カスタマイズ!!

1. 新規タブ（商談明細タブ）を作成します

【用途】

商談の内訳として商品毎にデータを管理する為のタブとなります。

当タブを作成することにより【**1 商談・複数商品**】の管理が可能となります。

また、商品毎に月別で売上を管理する為、「開始日」、「終了日」の項目も配置しています。

【項目説明】

- ① 商談 : 商談タブと紐づかせる為の「ルックアップ項目」
- ② 商品 : 商品タブと紐づかせる為の「ルックアップ項目」
- ③ 数量 : 「契約数」を入力
- ④ 単価 : 商品の「単価」（商品タブの「単価」をワークフローにより自動設定）
- ⑤ 金額 : 「数量」×「単価」の「数式項目」
- ⑥ 開始日 : 「契約開始日」を入力
- ⑦ 終了日 : 「契約終了日」を入力

2. 新規タブ（売上明細タブ）を作成します

カスタマイズ!!

【用途】

商談が“受注”されたタイミング（商談タブの「ステージ」が“受注”に更新された）で、商品毎にデータを管理している「商談明細タブ」をもとに、月別の売上データを蓄積するタブとなります。

売上明細

標準

キャンセル 保存して閉じる

作成 かんたん作成 詳細表示

売上明細の...

売上明細情報

取引先	ルックアップ	...	商談	ルックアップ	...
商談明細	ルックアップ	...	見込/確定	オプション1	...
商品	ルックアップ	...	売上税抜金額	通貨	...
売上計上日	日付	...	売上金額合計	通貨	...
売上消費税額	通貨	...			

【項目説明】

- ① 取引先 : 取引先タブと紐づかせる為の「ルックアップ項目」
- ② 商談 : 商談タブと紐づかせる為の「ルックアップ項目」
- ③ 商談明細 : 商談明細タブと紐づかせる為の「ルックアップ項目」
- ④ 商品 : 商品タブと紐づかせる為の「ルックアップ項目」
- ⑤ 売上計上日 : 商談明細タブの「開始日」～「終了日」の月数分データを作成する為、各月の月末日を設定
- ⑥ 見込/確定 : 今回の事例では使用しませんが、商談タブのステージが“受注”より前の段階でも【売上見込】として売上を管理したい場合にはこのような項目を配置することで<売上見込/売上確定>を管理することも可能です。
- ⑦ 売上税抜金額、売上消費税額、売上金額合計 : 商談明細タブの「金額」を「開始日」～「終了日」の月数案分した金額を設定

3. 商談タブと新規タブ（商談明細タブ）のデータ作成イメージ

① 「商談タブ」にデータを作成

The screenshot shows the CRM interface for a deal. The top navigation bar includes 'CRM', 'すべてのタブ', 'ホーム', '見込み客', '連絡先', '取引先', '商談', '活動', '商談明細', and '商品'. The deal name is 'サンプル商談002' with a value of '¥ 3,000,000'. The left sidebar shows '関連リスト' (Related List) with items like 'メモ', '添付', 'ステージ履歴', '競合企業', '未完了の活動', '完了した活動', '商品', and '商談明細情報'. The main content area shows a summary of the deal with the following details:

商談の担当者		DS札幌	一部 DS札幌	一部	総額	¥ 3,000,000
商談名	サンプル商談002	完了予定日	2020/07/31			
取引先名	株式会社データサービス	ステージ	提案			
種類	-	確度	40			
次のステップ	-	売上の期待値	¥ 1,200,000			
見込み客のデータ元	-	キャンペーンのデータ元	-			
連絡先名	-	作成者	DS札幌 一部 DS札幌 一部			

② 「商品の追加」をクリック

The screenshot shows the CRM interface for a deal, focusing on the '商品' (Product) section. The top navigation bar is the same as in the previous screenshot. The deal name is 'サンプル商談002' with a value of '¥ 3,000,000'. The left sidebar shows '未完了の活動', '完了した活動', '商品', '商談明細情報', and '売上明細情報'. The main content area shows a summary of the deal with the following details:

商談の担当者		DS札幌	一部 DS札幌	一部	総額	¥ 3,000,000
商談名	サンプル商談002	完了予定日	2020/07/31			
取引先名	株式会社データサービス	ステージ	提案			
種類	-	確度	40			
次のステップ	-	売上の期待値	¥ 1,200,000			
見込み客のデータ元	-	キャンペーンのデータ元	-			
連絡先名	-	作成者	DS札幌 一部 DS札幌 一部			

The '商品' section shows a message 'データはありません' (No data) and a button '+ 商品の追加' (Add Product).

③ 商談に関連している商品を選択し、「追加先：商談」ボタンをクリック

The screenshot shows the CRM interface for selecting products to add to a deal. The title is '商品を商談に追加：サンプル商談002'. There is a search bar with '検索' (Search). The table below shows a list of products:

<input type="checkbox"/>	商品名	商品コード	仕入先名	単価
<input checked="" type="checkbox"/>	ライセンス料	S001		¥ 10,000
<input checked="" type="checkbox"/>	調査費用	S002		¥ 20,000
<input type="checkbox"/>	サポート費用	S003		¥ 30,000

At the bottom, there is a button '追加先：商談' (Add to Deal).

④ 商品が追加されました。

カスタマイズ!!

「商談明細作成」ボタンをクリック

CRM 見込み客 連絡先 取引先 **商談** 活動 レポート ...

旧バージョンに切り替える 編集 **商談明細作成**

概要 履歴

商品 + 商品の追加

商品名	商品コード	有効な商品	製造者	サポート開始日	サポート終了日
調査費用	S002	✓			
ライセンス料	S001	✓			

⑤ 商品を追加した件数分の「商談明細タブ」が作成されます。

カスタマイズ!!

この時点では商談明細タブには「商品」と「単価（商品タブに保持している「単価」を自動取得）」のみ設定されている状態です。

CRM すべてのタブ ホーム 見込み客 連絡先 取引先 **商談** 活動 レポート ...

サンプル商談 002
¥ 3,000,000 ・ 最新の更新: 02:18 午後

旧バージョンに切り替える 編集 商談明細作成

未完了の活動
完了した活動
商品 2
商談明細情報 2
売上明細情報
見積書
受注書

概要 履歴

商談明細情報 + 割り当て + 新しく作成 編集

商品	開始日	終了日	数量	単価	商談明細名
調査費用				¥ 20,000	2
ライセンス料				¥ 10,000	1

⑥ 作成された「商談明細タブ」に対し、追加情報（日付や数量等）を入力します。

商談明細の編集 表示項目の編集

商談明細の画像

商談明細情報

商談 サンプル商談 0 0 2

商品 ライセンス料

数量 2

単価 ￥ 10000

開始日 2020/07/01

終了日 2020/08/31

商談明細の編集 表示項目の編集

商談明細の画像

商談明細情報

商談 サンプル商談 0 0 2

商品 調査費用

数量 4

単価 ￥ 20000

開始日 2020/07/01

終了日 2020/09/30

以下、「商談明細タブ」更新後の商談タブとなります。

その商談に紐づく商談明細が表示され、どのようなデータが登録されているかを把握できます。

CRM サンプル商談 0 0 2

¥ 3,000,000 · 最新の更新: 02:18 午後

商品 2

商談明細情報 2

商品	開始日	終了日	数量	単価	金額	商談明細名
調査費用	2020/07/01	2020/09/30	4	¥ 20,000	¥ 80,000	2
ライセンス料	2020/07/01	2020/08/31	2	¥ 10,000	¥ 20,000	1

3. 商談が「受注」となりました

① 商談タブの「ステージ」を「受注」に更新します

CRM 見込み客 連絡先 取引先 **商談** 活動 ...

旧バージョンに切り替える 編集 商談明細作成

概要 履歴

条件確認 ✓ ニーズの分析 ✓ 提案 ✓ 意思決定 ✓ 見積もりの提示 ✓ 交渉 ✓ **受注** 失注 競合選択による失注

2020/07/15 2020/07/31

② 商談タブの「ステージ」が「受注」に更新されたタイミングで、
月別の売上を管理するタブ【売上明細タブ】をワークフロー及びカスタム関数を用いて
自動作成します。

カスタマイズ!!

※商談明細タブの「開始日」～「終了日」の月数分、売上明細タブが作成されます。
各金額についても月案分しています。

CRM 全てのタブ ホーム 見込み客 連絡先 取引先 **商談** 活動 レポート ...

サンプル商談 002
¥ 3,000,000 · 最新の更新: 03:23 午後

旧バージョンに切り替える 編集 商談明細作成

概要 履歴

商談明細情報 + 割り当て + 新しく作成 編集

商品	開始日	終了日	数量	単価	金額	商談明細名
調査費用	2020/07/01	2020/09/30	4	¥ 20,000	¥ 80,000	2
ライセンス料	2020/07/01	2020/08/31	2	¥ 10,000	¥ 20,000	1

売上明細情報 + 割り当て + 新しく作成 編集

商品	売上計上日	売上税抜金額	売上消費税額	売上金額合計	売上明細名
ライセンス料	2020/07/31	¥ 10,000	¥ 1,000	¥ 11,000	1
ライセンス料	2020/08/31	¥ 10,000	¥ 1,000	¥ 11,000	2
調査費用	2020/07/31	¥ 26,666	¥ 2,666	¥ 29,332	3
調査費用	2020/08/31	¥ 26,666	¥ 2,666	¥ 29,332	4
調査費用	2020/09/30	¥ 26,668	¥ 2,668	¥ 29,336	5

4. 【活用事例】 各種売上レポートを作成する

カスタマイズ!!

【売上明細タブ】を作成することにより、商品・月単位の売上データが蓄積されますので、下記のようなレポートを作成することで様々な角度での売上分析／管理することが出来るようになります。

※例：月別・商品別に売上を管理するレポート

売上計上日	PRODUCT NAME	ACCOUNT NAME	POTENTIAL NAME	売上税抜金額	売上消費税額	売上金額合計
2020/07/31 (2)	ライセンス料	株式会社データサービス	サンプル商談 0 0 2	¥ 10,000	¥ 1,000	¥ 11,000
	調査費用	株式会社データサービス	サンプル商談 0 0 2	¥ 26,666	¥ 2,666	¥ 29,332
				¥ 36,666	¥ 3,666	¥ 40,332
2020/08/31 (2)	ライセンス料	株式会社データサービス	サンプル商談 0 0 2	¥ 10,000	¥ 1,000	¥ 11,000
	調査費用	株式会社データサービス	サンプル商談 0 0 2	¥ 26,666	¥ 2,666	¥ 29,332
				¥ 36,666	¥ 3,666	¥ 40,332
2020/09/30 (1)	調査費用	株式会社データサービス	サンプル商談 0 0 2	¥ 26,668	¥ 2,668	¥ 29,336
				¥ 26,668	¥ 2,668	¥ 29,336
このページのデータの合計:5 データ				¥ 100,000	¥ 10,000	¥ 110,000

※例：商品・月別に売上を管理するレポート

商品	売上計上日			売上金額合計の合計
	7月 2020	8月 2020	9月 2020	
ライセンス料	¥ 11,000	¥ 11,000		¥ 22,000
調査費用	¥ 29,332	¥ 29,332	¥ 29,336	¥ 88,000
売上金額合計の合計	¥ 40,332	¥ 40,332	¥ 29,336	¥ 110,000

5. 【活用事例】 売上データの検索

売上データを【タブ】で管理することで、Zoho CRM 標準機能の「ビュー」や「フィルター」を用いて様々な検索が可能となります。



The screenshot shows the Zoho CRM interface for the 'Sales Details' (売上明細) tab. A red box highlights the filter sidebar on the left, which includes options like 'Filter', 'Date Range', 'Status', and 'Tags'. The main table displays sales records with columns for transaction name, deal name, deal details, product, sales date, sales amount, sales tax, total sales amount, sales name, and sales details.

取引先	商談	商談明細	商品	売上計上日	売上税抜金額	売上消費税額	売上金額合計	売上明細名	売上明細の
株式会社データサービス	サンプル商談002	2	調査費用	2020/09/30	¥ 26,668	¥ 2,668	¥ 29,336	5	DS札幌
株式会社データサービス	サンプル商談002	2	調査費用	2020/08/31	¥ 26,666	¥ 2,666	¥ 29,332	4	DS札幌
株式会社データサービス	サンプル商談002	2	調査費用	2020/07/31	¥ 26,666	¥ 2,666	¥ 29,332	3	DS札幌
株式会社データサービス	サンプル商談002	1	ライセンス料	2020/08/31	¥ 10,000	¥ 1,000	¥ 11,000	2	DS札幌
株式会社データサービス	サンプル商談002	1	ライセンス料	2020/07/31	¥ 10,000	¥ 1,000	¥ 11,000	1	DS札幌

以上が“月別に売上を管理する”の
事例紹介となります。

本資料では、【カスタマイズ事例：月別に売上を管理する】を例に挙げた Zoho CRM の活用法をご紹介します。

Zoho CRM は多くの機能が実装されていますが、個社固有の業務要件／業務プロセスがあるかと思います。

そういった場合には、Zoho CRM をカスタマイズすることにより貴社のご要件に沿ったオリジナルの【CRM】を構築することが可能です。



<ZOHO JAPAN (ゾーホージャパン) 認定パートナー>

03-5350-9171

受付時間／10:00～17:00（土日祝は除く）

お電話の際は「Zoho 担当」とお申付けください。

zoho-sales@data-service.jp

[お問い合わせフォーム](#)をご用意しております。

お客様のお悩みを解決・改善する支援をさせていただきますので

お気軽にお問い合わせください。