



【Zoho CRM 活用法】 ～商談状況と受注率の見える化に挑戦！～

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

Zoho CRM で【商談状況と受注率の見える化】する方法をご紹介します。

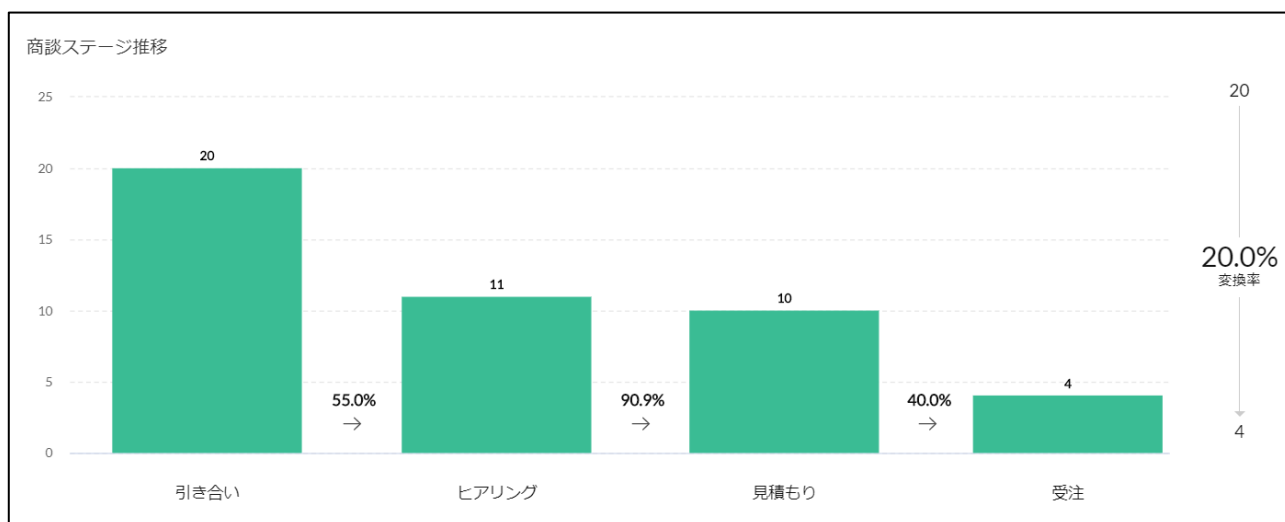
今回は、アナリティクス機能の“**ファネル**”を使用します。

ステージ毎に商談件数をカウントし、次のステージへの変換率、および引き合いに対しての受注率を可視化してみましょう。

<完成イメージ図>

例) 商談の種類と各データ件数

引き合い: 20件/ヒアリング:1件/見積もり:6件/受注:4件



次ステージへの変換率と 20 件の商談に対して受注率が 20%であることがわかります。また、ヒアリングの改善が必要であることも把握できるため、営業戦略に役立てることも可能です。

“**ファネル**”を用いることで、データの遷移を把握することが容易になります。

次ページでは実際に作成手順をご紹介します！

作成手順

◆アナリティクスタブをクリックする



The screenshot shows the top navigation bar of the CRM system. The 'Analytics' tab (アナリティクス) is highlighted with a red box. Below the navigation bar, the user's name 'ようこそ、仲川 葉介さん' is displayed. The main content area is divided into two sections: '未完了のタスク' (Incomplete Tasks) and '今日登録した見込み客' (Leads Registered Today). The '未完了のタスク' section contains a table with columns for '件名' (Subject), '期限' (Deadline), 'ステータス' (Status), '優先度' (Priority), '関連データ' (Related Data), '対象者' (Target), '活動の担当者' (Activity Manager), and '活動の種類' (Activity Type). The first row shows a task 'メール返信' (Email Reply) with a deadline of '2020/06/30', status '開始前' (Before Start), and priority '低' (Low). The '今日登録した見込み客' section is currently empty, displaying the message '見込み客はありません。' (No leads registered today).

ダッシュボードの作成をクリックする



The screenshot shows the 'Analytics' tab selected in the navigation bar. The 'Dashboard' (ダッシュボード) section is active, and the 'Dashboard Creation' (ダッシュボードの作成) button is highlighted with a red box. The dashboard displays several key performance indicators (KPIs) and charts. The '今月の見込み客' (This Month's Leads) KPI shows '該当データはありません。' (No data for this category). The '今月の売上' (This Month's Sales) KPI shows '¥ 2,000,000 ▲100%' (2,000,000 Yen, up 100%) with '先月:0' (Previous month: 0). The '進行中の商談' (Ongoing Negotiations) KPI shows '7'. The '今月の取引先' (This Month's Customers) KPI shows '該当データはありません。' (No data for this category). Below these KPIs, there are two charts: '今年の見込み客獲得の目標' (This Year's Lead Acquisition Goal) and '今年の上上の目標' (This Year's Sales Goal). The lead acquisition goal chart shows a gauge with '残り: 991' (Remaining: 991) and '目標: 1000' (Target: 1000). The sales goal chart shows a bar chart with '組織全体' (Organization Total) and '目標: ¥ 10,000' (Target: 10,000 Yen), with a current value of '¥ 50,000,000' (50,000,000 Yen) and a '達成' (Achieved) status.

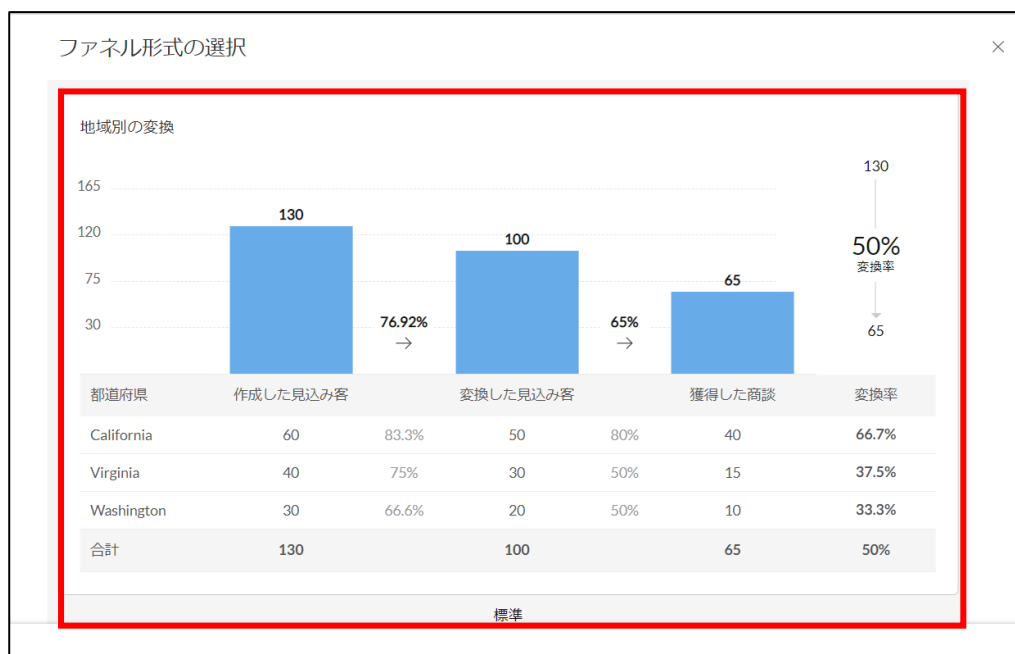
ダッシュボード：作成したレポートやグラフをパネル形式で複数配置する機能です。

「ファネル」をクリックする



※今回使用するファネル以外にも異なるタイプの表・グラフが 8 種類用意されています。それぞれ有効に活用することで、様々な角度から業務の分析を行うことが可能です。

「ファネル形式の選択」画面で一番上の「標準」をクリックする



※今回選択した「標準」以外にもファネル形式のパターンが数種類用意されており、用途やお好みによって使い分けることが可能です。

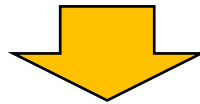
ファネルの設定を行う

「1.表/グラフ名」を入力し、「+ステージ 1」をクリックします。

← 標準 ファネル ?

1. 表/グラフ名

2. ファネル設定



ステージ 1 の設定エリアが表示されます。

今回は以下のように入力し、「完了」をクリックします。

← 標準 ファネル ?

1. 表/グラフ名

2. ファネル設定

ステージ1の名前

1. タブ を含む

2. 期間

フィルター

① が次の値を含む

point

フィルターにすべてのステージを指定します。



続いて 2 つ目のステージを追加します。「+ステージの追加」をクリックします。

← 標準 ファネル ?

1. 表/グラフ名

2. ファネル設定

引き合い
商談の件数 作成日時 IN 今年 Where
ステージが次の値を含む 引き合い,ヒアリング,見積もり,受注

↓

分類:



ステージ 2 の設定エリアが表示されます。

以下のように入力し、「完了」をクリックします。

← 標準 ファネル ?

1. 表/グラフ名

2. ファネル設定

引き合い
商談の件数 作成日時 IN 今年 Where
ステージが次の値を含む 引き合い,ヒアリング,見積もり,受注

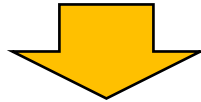
ステージ2の名前

次の件数を定義: を含む

フィルター

① が次の値を含む

point
2 つ目以降のステージを指定します。



同様に「+ステージの追加」からステージ 3 の設定エリアを表示します。

以下のように入力し、「完了」をクリックします。

← 標準 ファネル ?

商談の件数 1F成口時 IN 1F+ Where
ステージが次の値を含む 引き合い,ヒアリング,見積もり,受注

↓

ヒアリング
商談の件数 Where
ステージが次の値を含む ヒアリング,見積もり,受注

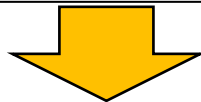
point
3つ目以降のステージを指定します。

ステージ3の名前

次の件数を定義: を含む

フィルター

1 ステージ が次の値を含む × ×



最後に再度「+ステージの追加」からステージ 4 の設定エリアを表示します。

以下のように入力し、「完了」をクリックします。

← 標準 ファネル ?

見積もり
商談の件数 Where
ステージが次の値を含む 見積もり,受注

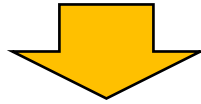
point
最後のステージのみを指定します。

ステージ4の名前

次の件数を定義: を含む

フィルター

1 ステージ が次の値を含む ×



以上で設定完了となります。「完了」ボタンをクリックします。

← 標準 ファネル ?

引き合い
商談の件数 作成日時 IN 今年 Where
ステージが次の値を含む 引き合い, ヒアリング, 見積もり, 受注

↓

ヒアリング 🗑️
商談の件数 Where
ステージが次の値を含む ヒアリング, 見積もり, 受注

↓

見積もり
商談の件数 Where
ステージが次の値を含む 見積もり, 受注

↓

受注
商談の件数 Where
ステージが次の値を含む 受注

↓

【補足】

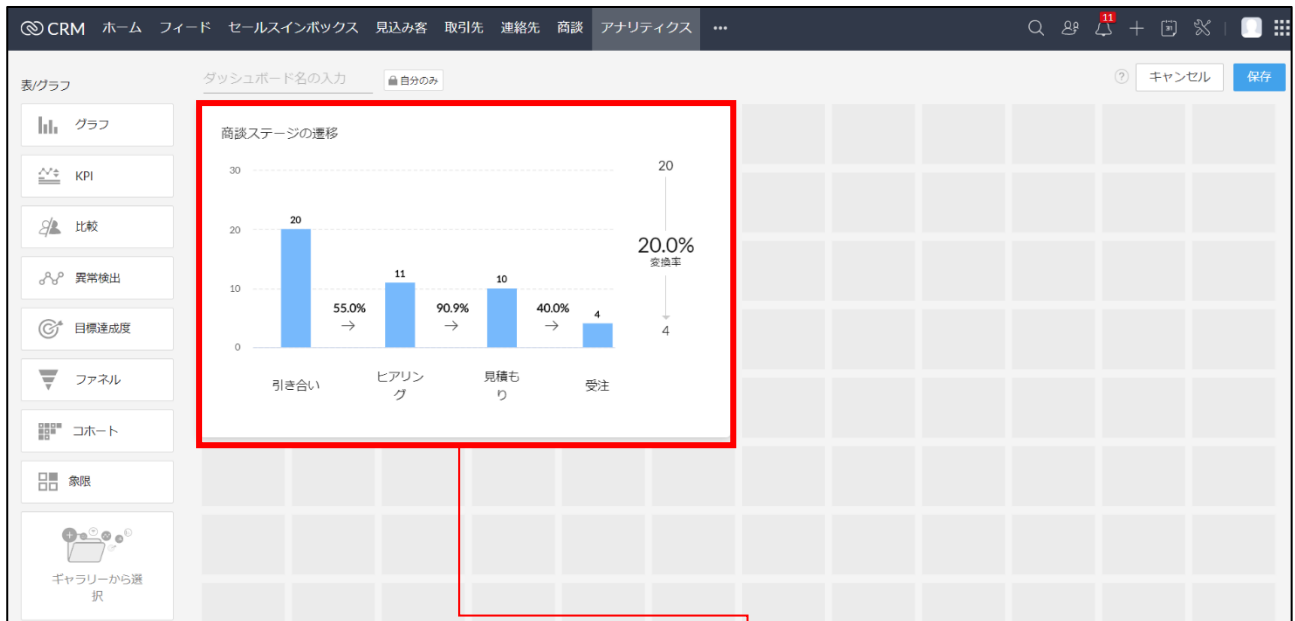
フィルター設定の各ステージの絞り込み方がポイントになります。

例えば、「受注」になった商談は「見積もり」を経て受注しているため、

「見積もり」の商談の件数はステージが「見積もり」の商談だけではなく、

「受注」の商談もフィルターの対象にすることで、「過去に見積もりした商談」として件数をカウントすることができます。

ダッシュボードを保存する



作成したファネルを任意のサイズに変更し、ダッシュボードに名前を設定して保存します。

以上で“ファネル”の作成が完了です！

本資料では、「商談状況と受注率の見える化」を例に挙げ、

Zoho CRM の活用法を紹介してきました。

Zoho CRM では簡単にレポートやグラフの作成が出来る為、データの集計・分析に時間をかけずに行うことが可能です。

Zoho CRM 内のデータをもとに商談状況のレポート化、月別売上等を自動集計し分析する等の会議資料としても活用できます。

このような活用を行うことで作業時間が減り、コストの削減に繋がっていきます。



<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。