



【Zoho CRM 活用法】 ～営業担当別の月別売上を集計しよう～

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【営業担当別に月別の売上を集計】する方法をご紹介します。

今回は、アナリティクス機能の“ヒートマップ”を使用します。

【数値＋色】でデータを表現することで、売上を視覚的に把握することができます。

※縦軸・横軸の項目

	項目
縦軸	商談の完了予定月
横軸	商談の担当者

※完成イメージ図



商談ごとのデータを使用して、【営業担当別に月別の売上を集計】しています。

売上の値は、濃緑が一番高く、色が薄くなるにつれて低くなり、白が最も低い値です。

“ヒートマップ”を用いることで、データ全体の傾向を判断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. The main content area displays a 'Tasks' table and a 'Today's Registered Customers' section.

件名	期限	ステータス	優先度	関連データ	対象者	活動の担当者	活動の種類
メール返信	2020/06/30	開始前	低	株式会社東西新聞社	平田 健	仲川 葉介	タスク

ダッシュボードの作成をクリックする

The screenshot shows the 'Analytics' tab selected. A red box highlights the '+ Dashboard Creation' button (ダッシュボードの作成) in the top left corner. The dashboard displays various metrics and charts, including 'This Month's Customers', 'This Month's Sales', and 'This Year's Sales Target'.

項目	値
今月の見込み客	該当データはありません。
今月の売上	¥ 2,000,000 ▲ 100%
進行中の商談	7
今月の取引先	該当データはありません。

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。

グラフをクリックする



※今回使用する「グラフ」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。

クイックチャートをクリックする



※Zoho CRMには標準で表形式のレポートを作成する機能があります。作成したレポートを基に簡単な手順でグラフ化することも可能です。

グラフの設定を行う

CRM 表/グラフの編集

1. 表/グラフ名 月別の売上集計 (営業担当別)

2. タブ 商談

3. 軸 (Y軸) 最大: 総額 - 商談

4. グループ化 商談の担当者 - 商談
完了予定日 - 月 - 商談

フィルター キャンセル
① ステージ 1 が次の値と等しい 受注 ×

ヒートマップ

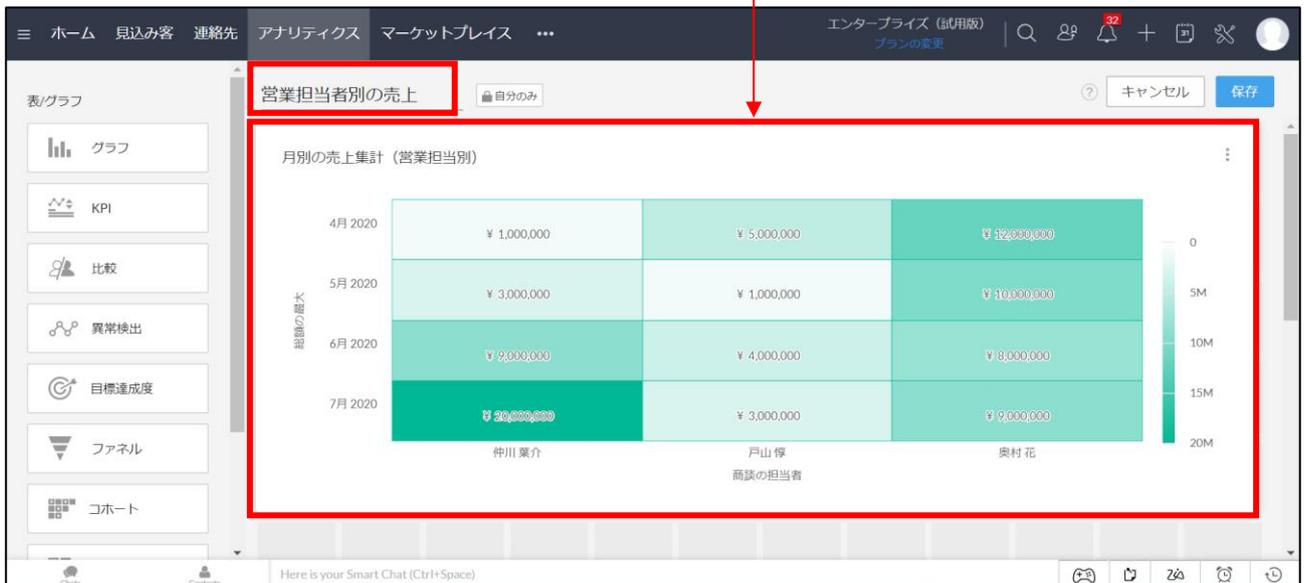
月	Mike	Ricky	Jack
4月	24	3	5
3月	8	18	13
2月	19	13	15
1月	10	5	20

キャンセル 保存

上記赤枠内の項目を設定して、グラフを作成していきます。

- 1.表/グラフ名** : グラフ名を任意で設定します。
- 2.タブ** : 表示するデータを取得するタブ (モジュール) を設定します。
- 3.軸 (Y 軸)** : データを評価する指標を設定します。
※今回は「総額」の大小に応じてグラフの色が変化します。
- 4.グループ化** : グラフの縦軸・横軸を設定します。
縦軸 : 商談の完了予定月
横軸 : 商談の担当者
- 5.フィルター** : データを抽出する条件を設定します。
※今回は「受注」した商談のデータを抽出します。
- 6.グラフの種類** : グラフの種類を「ヒートマップ」に設定します。

ダッシュボードを保存する



作成したグラフ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“ヒートマップ”の作成が完了です！

ダッシュボードの活用方法事例

① Zoho CRM のホーム画面に表示する



作成したグラフを Zoho CRM のホーム画面に表示することで、メンバー間の意識共有を常に行うことができます。リアルタイムにデータが更新されるため、いつでも最新の情報を閲覧することが可能です。(ダッシュボードの再読み込みは必要です)

② Web ページへの埋め込み

組み込みURL

コピー URL: <https://crm.zoho.com/crm/specific/ViewChartImage?width=1000&height=500&embedDetails=6d17f01b77bd4847b8>

許可するドメイン①: Ex: zoho.com, crm.zoho.com, .com, .in, .org, .edu

キャンセル 完了

月	仲川 葉介	戸山 惇	奥村 花
5月 2020	¥ 3,000,000	¥ 1,000,000	¥ 10,000,000
6月 2020	¥ 9,000,000	¥ 4,000,000	¥ 8,000,000
7月 2020	¥ 20,000,000	¥ 3,000,000	¥ 9,000,000

Web サイトやブログなど、Web ページ上に作成したグラフを組み込むことが可能です。Zoho CRM 以外でメンバー間に共有したい場合、便利な機能です。

本資料では、「営業担当別の月別売上の集計方法」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。