

WaWaOffice

SFA営業日報：Frontier

分析機能

No.SFA分析機能2023-6-9

WaWaFrontier（SFA）には分析機能が含まれています。
各メニューの特徴や活用のポイントをご説明します。
(SFA Liteのご契約の場合、この分析機能を含みません)

WaWaOfficeVer10 スタートアップガイド (SFA営業日報 : Frontier)



「SFA（分析）」メニューをクリックすると、分析メニューを表示させることができます。
投入された日報の件数や内容、案件の進捗具合などをもとにした集計結果を確認することができます。

主なメニューの集計基準などをご紹介します。

WaWaOfficeVer10 スタートアップガイド (SFA営業日報 : Frontier)



● 受注確度別受注予定

受注確度別受注予定

案件を受注確度別に表示します。

カウント条件：

- ・売上担当が登録されている案件
- ・受注予定日が指定期間内
- ・案件カテゴリが「商談扱い」となっている案件
- ・案件進捗の商談区分が「**商談中**」*1に分類される案件

所属
営業1課
担当者
金額区分
売上金額ベース

日付
2021
年
03
月
~
2021
年
08
月

検索

掛率反映
☐
する
☒
しない

受注確度	合計	3月	4月	5月
A (80%以上)	19,100	3,500	2,100	8,500
B (50%以上)	3,510	0	1,510	2,000
C (50%未満)	4,600	0	800	1,800
D (継続)	5,000	0	0	1,500
商談中合計	32,210	3,500	4,410	13,800

受注予定	合計	受注予定日が指定した期間中となっている案件の受注確度ごとの金額合計
	掛率反映「する」	指定された掛率 * 2での金額集計に変更可能

*1 初期設定の進捗と商談区分(変更可能)

選択できる進捗	商談区分
初回訪問	
状況把握	
商談	商談中
検討中	
注文	未活動
未活動	受注
失注	未活動
保留	失注
	保留

*2 初期設定の受注確度と掛率(変更可能)

受注確度名	掛率	未訪問 警告日数
A (80%以上)	80%	14
B (60%以上)	60%	30
C (50%未満)	50%	40
D (30%未満)	30%	60

WaWaOfficeVer10 スタートアップガイド（SFA営業日報：Frontier）



受注予定表

● 受注予定表

受注予算の進捗管理と進行管理に利用します。

カウント条件：

- ・売上担当が登録されている案件
- ・受注予定日が指定期間内
- ・案件カテゴリが「商談扱い」となっている案件

所属	営業部	担当者		金額区分	売上金額ベース	検索	掛率反映	<input type="radio"/> する <input checked="" type="radio"/> しない
日付	2021年04月	～	2021年07月					
属性	項目	合計	4月	5月	6月			
営業計画	予算	100,000	50,000	50,000	0			
	商談計画	101,000	100,000	1,000	0			
	予算差異	1,000	50,000	-49,000	0			
商談中	受注済み	0	0	0	0			
	商談中	101,000	100,000	1,000	0			
	予算差異							
その他	未活動							
	失注							
	保留							

属性「商談計画」	進捗設定で商談区分が失注となっているもの以外（受注済を含む）
属性「商談中」	進捗設定で商談区分が「商談中」となっているもののみ（失注と受注済を除く）
属性「その他」	進捗設定で商談区分が「未活動」「失注」「保留」となっているものが対象

掛率反映を「する」にすることで確度ごとに指定された掛率での金額集計に変更可能

項目「予算」	部門別予算登録メニューで設定した予算金額
項目「予算差異（営業計画）」	商談計画－予算の金額
項目「予算差異（商談中）」	受注済み＋商談中－予算の金額



担当者別商談管理表

● 担当者別商談管理表

担当者ごとの商談状況を確認できます。

カウント条件：

- ・売上担当が登録されている案件
- ・受注予定日が指定期間内
- ・主に案件進捗の商談区分が「商談中」に分類される案件

所属
営業1課
担当者
金額区分
売上予定

検索

掛率反映
☐ する
☒ しない

日付
2021年03月 ~ 2021年08月

担当者	予算	受注	達成率	商談中（見積）		未活動	保留	失注	商談計画	計画件数
				未提出	提出済					
三田 太郎	0	10,000	0%	0	3,300	0	0	1,500	13,300	4
大門 太郎	0	5,600	0%	1,000	1,000	0	0	0	7,600	4
デモ 太郎	0	0	0%	8,800	9,510	0	0	2,000	18,310	11
青島 太郎	0	1								
合計		1								

予算

受注

担当別予算登録メニューで設定した予算金額

案件の進捗が、進捗マスタの商談区分で「受注」に設定されている案件の売上予定

予算	担当別予算登録メニューで設定した予算金額
受注	案件の進捗が、進捗マスタの商談区分で「受注」に設定されている案件の売上予定金額
達成率	予算に対する受注金額を元にした達成率。
商談中（見積）	売上予定金額。案件の見積提出日が入力されていれば「提出済」、未入力なら「未提出」
未活動/保留/失注	商談区分で未活動・保留・失注に設定されている案件の売上予定
商談計画	指定した期間の、商談区分「失注」を除いた案件の売上予定金額
計画件数	受注予定が指定した期間内となっている案件の件数

掛率反映を「する」にすることで確度ごとに指定された掛率での金額集計に変更可能



案件集計

● 案件集計

案件情報を集計します。結果を表またはグラフ表示で確認できます。組織、月別での集計も可能。

カウント条件：

- ・管理者がセットした「集計パターン」および指定した絞り込み条件。
- ・売上担当が登録されている案件

集計パターン 受注案件

対象組織 営業1課 ☐ 組織毎に集計する

対象期間 受注予定 2020 年 05 月 01 日 ~ 2021 年 04 月 30 日 ☐ 月別に集計する

進捗

進捗の絞り込み +

☐ 担当者面談 ☐ キーマン面談 ☐ 提案中 ☐ 見積提出 ☐ 検討票議中 ☒ 受注 ☐ 失注 ☐ 保留 ☐ 未活動

受注確度

受注確度の絞り込み +

☒ A(80%以上) ☒ B(50%以上) ☒ C(50%未満) ☒ D(継続)

集計実行

グラフ表示に切り替える

一覧CSVデータダウンロード

氏名	所属	全件数	対象件数	担当者面談	キーマン面談	提案中	見積提出	検討票議中	受注	失注	保留	未活動
三田 太郎	営業1課	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
大門 太郎	営業1課	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
デモ 太郎	営業1課	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
青島 太郎	営業1課	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0

集計パターン

管理者があらかじめセットした集計パターン名を選択

進捗・受注確度

管理者が指定した条件がデフォルト指定されているが、変更して集計も可能



案件進捗管理表

● 案件進捗管理表

案件ごとの進捗状況を管理できます。

進捗に遅れが生じているかどうか、アクションから何日経過しているかなどを把握できます。

カウント条件：

- ・売上担当が登録されている案件
- ・受注予定日が指定期間内
- ・案件進捗の商談区分が「商談中」に分類される案件

所属 営業2課													
顧客名(案件名)	売上予定金額 (利益予定金額)	受注確度(商談)	受注予定日	経過日数	次回予定	担当者面談	キーマン面談	提案中	見積提出	検討案議中	受注	設定	売上担当
GHI 運送 (保守サービス案件)	50 (20)	A(80%以上) (商談中)	2021/03/16	1日		予定 2021/04/16 実績 1件 4時間	0件 0時間	0件 0時間	0件 0時間	0件 0時間	0件 0時間	1件 4時間	アモ 太郎
株式会社テスト (WEB会議システム導入案件)	100,000 (15,000)	A(80%以上) (商談中)	2021/04/21	32日		予定 実績 0件 0時間	2021/03/05 1件 2時間	0件 0時間	2021/03/24 1件 2時間	2021/04/14 0件 0時間	2021/05/28 0件 0時間	2件 4時間	アモ 太郎
株式会社JKL (販売管理システム)	1,000 (300)	B											

経過日数

該当案件の日報実績の中で、訪問日が最も大きい（近い）日報から今日までの経過日数

次回予定

該当案件の日報予定の中で、訪問日が最も小さい（近い）日。日報予定がない場合空欄

予定行（日付）

完了予定日一括設定で入力した完了予定日。未設定の場合は空欄。本日の場合はピンク色、超過の場合赤色表示

* 完了予定日一括設定とは、案件詳細画面の「予定・実績」タブで行える各進捗への到達目標日。この画面の「設定」欄の歯車からも設定可能

実績件数

日報実績の合計件数。進行中及び完了済みの進捗は背景色が黄色表示。下段に対象日報の時間計を表示

売上担当

案件の売上担当者



● 顧客面談履歴照会

訪問頻度の偏りや、ランクに対する活動の妥当性を確認できます。
未訪問日数での抽出により一定期間訪問できていない顧客をピックアップできます。

カウント条件：
・項目ごとに異なる

所属
顧客
日報・作業区分
日付

DEMO株式会社

▼
2020年10月～2021年04月

担当者
顧客属性
日報・作業
未訪問日数

▼
▼
▼
日以上

種別
ランク
日報・同行者

▼
▼

顧客名	ランク▲	全商談案件総額	全受注済額	期間内合計時間	期間内合計件数	10月	11月	12月
てすと顧客	A	500	500	0:00	0	0		
アイアット運送株式会社	A	15,100	1,000	0:30	1	1		0
二度目の削除からの復帰	A	200,000	0	0:00	0			0
岡山デモクリニック	A	4,500	2,000	2:00	2			
株式会社OEC								
GHI運送								
デモ中学校								

全商談案件総額	過去からの全案件の売上予定金額
全受注済額	過去からの全案件の売上予定金額 案件情報の「進捗」が「受注済」扱いであるもののみが対象
期間内合計時間 期間内合計件数	指定した期間の日報実績のfrom、toの時間合計および件数 顧客担当者 = 自分である日報のみカウント。 日報作業設定で「日報数をカウントする」に設定されている作業が選択されている日報のみ

件数、金額のリンクをクリックで日報照会画面、案件照会画面に遷移し、該当データ一覧を確認できます



● 行動分析表

一定期間内に、誰がどの作業にどれくらい時間をかけているかを確認できます。

カウント条件：

- ・実績状態の日報（予定は対象外）

所属

営業1課

担当者

検索

日付

2019

年

06

月

～

2019

年

08

月

日報・作業区分

ソート

時間

作業を上位

件表示する

担当者	作業	合計			0	
		件数	時間	構成比	件数	時間
	表敬訪問	62	62:00	37%	12	12:00
	案件商談	54	54:00	32%	18	18:00
	その他	28	28:00	16%	7	7:00
	クレーム対応	22	22:00			
	社内業務		0:00			
	新規開拓		0:00			
	納品		0:00			
合計	情報提供		0:00			

時間

日報実績のfr

件数

該当する日報

構成比

全日報実績は

* 全体合計のあと、個人別

* 「同行者」に複数名セットさ

時間 日報実績のfrom、toの時間合計

件数 該当する日報実績の件数

構成比 全日報実績に対する対象作業関連日報の構成比

* 全体合計のあと、個人別が表示されます。

* 「同行者」に複数名セットされている日報は、同行者それぞれにカウントされます



● 担当者別日報集計

月単位に担当者ごとの日報件数、訪問時間を集計します。

カウント条件：

- ・実績状態の日報（予定は対象外）
- ・日報作業設定で「日報数をカウントする」に設定されている作業が選択されている日報

所属 営業1課 ▼ 作業区分 ▼ 顧客属性 ▼ 検索
 日付 2019 ▼ 年 07 ▼ 月 作業 ▼

月<< 今月 >>月

担当者▲	時間	件数	1月	2火	3水	4木	5金	6土	7日	8月	9火	10水	11木	12金	13土	14日	15月
三田 太郎	23:00	23			3	1	1			2	1			2			
大門 太郎	33:00	33					1			4	1		1	4			2
デモ 太郎	36:00	36	3		1	2	1			7				4			
青島 太郎	23:00	23	1														
合計	115:00	115	4		4	3	3										

担当者	営業行為を実施した人 （「同行者」に記載されている人。主に登録者本人）
時間	指定月の日報実績のfrom、toの時間合計
件数	該当する日報件数

*「同行者」に複数名セットされている日報は、同行者それぞれにカウントされます



日報集計

● 日報集計

日報情報を集計します。結果を表またはグラフ表示で確認できます。組織、月別での集計も可能。

カウント条件：

- ・管理者がセットした「集計パターン」および指定した絞り込み条件による。

集計パターン

キャンペーン紹介状況

対象組織

営業部

☐ 組織毎に集計する

対象期間

訪問日 from

2019

年

05

月

01

日

～

2020

年

04

月

30

日

☐ 月別に集計する

作業区分

作業区分の絞り込み

作業

作業の絞り込み

グラフ表示に切り替える

一覧CSVデータダウンロード

氏名	所属	全件数	対象件数	Aサービス	Bサービス	Cサービス	Dサービス
営業 太郎	営業部	4	1	0	1	0	0
鈴木 次郎	営業部直属	0	0	0	0	0	0
デモ 太郎	営業部直属	6	0	0	0	0	0
営業 京子	営業 2 課						

集計パターン

管理者があらかじめセットした集計パターン名を選択

作業区分・作業

管理者が指定した条件がデフォルト指定されているが、変更して集計も可能



**WaWaOfficeでは、様々なサポートツールを
ご用意しております。**

WaWaOfficeサポートサイト（Q&Aやメンテナンス情報を掲載）

<http://support.wawaoffice.jp/>

WaWaOffice活用サイト（お役立ち情報を掲載）

<https://www.wawaoffice.jp/mk/>



**WaWaOfficeでは、様々なサポートツールを
ご用意しております。**

サポートデスク（ご質問をメールで受付）

support@wawaoffice.jp

サポートデスク（フリーダイヤルでのご質問）

0120-632-004

フリーダイヤル受付時間：10:00~12:00 / 13:00~17:00
(土・日、祝日、年末年始、当社指定の休日は除く)

株式会社アイアットOEC