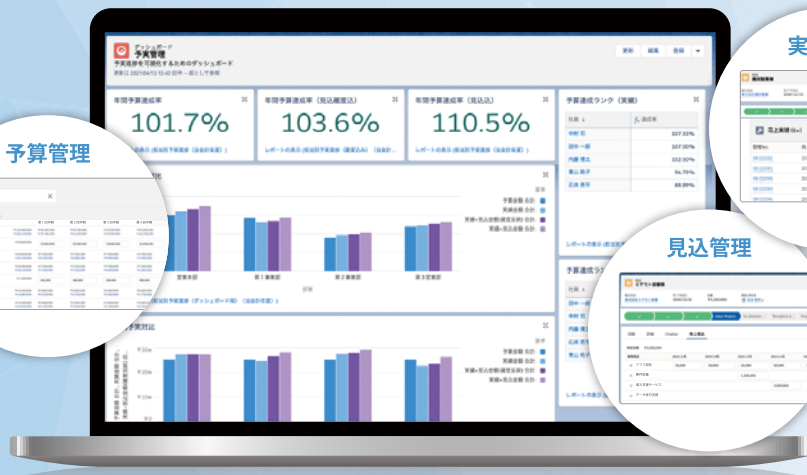


# Sales Cloud と連動して 営業の **売上予実** を管理

営業として次に取るべきアクションが見える化しませんか？



\\ 予実管理アプリ \\  
Shared Budget  
シェアード・バジェット



×  
Salesforce と  
直接連携

## Shared Budget とは？

available on  
AppExchange

salesforce

Shared Budget は、Sales Cloud と連動した営業売上予実を管理するためのアプリです。

Sales Cloud 標準機能に加えて、各個人や部署、会社の予算を設定し、商談にて管理する見込み、及び実績と対比し、予算進捗の見える化を行います。また、Sales Cloud が持つ営業プロセス管理と併せることにより、より精緻な売上の予測、予算達成状況をリアルタイムかつ正確に把握することが可能となります。



### こんな **お悩み** ありませんか？

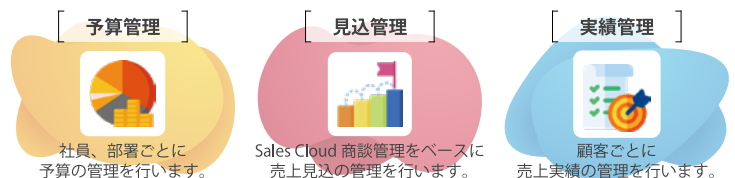
- 各営業担当者の売上予測・予算達成状況をより細かく把握したい…
- サブスクリプションビジネスの売上（販売）を管理したい…
- 売上予測の精度をもっと上げたい…

…そんなお悩みを **解決!**

- ✓ 予算・見込・実績を一元管理 進捗の見える化を実現
- ✓ サブスクリプションモデルのような 継続的な売上管理 に対応  
スポットでの売上と継続的な売上の2つを一緒に管理可能
- ✓ Salesforce 標準機能のレポート・ダッシュボードで **リアルタイムかつ正確な着地予想** が可能に

### 機能概要

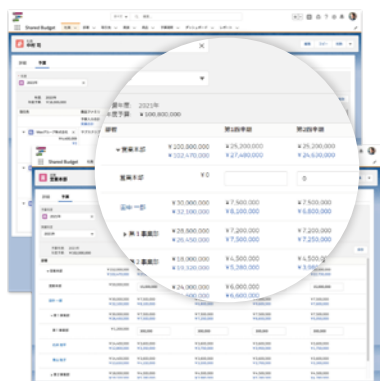
Shared Budget の機能には、「予算管理」、「見込管理」、「実績管理」があり、それぞれの機能で管理される各種データを集計することで「予実進捗管理」を可能にします。



01

## 売上予算管理

営業売上予算の管理を行います。予算は各個人ごとの予算が部署、会社の予算として積み上げ、必要に応じた階層で進捗を管理可能となります。予算は月・四半期・半年単位など会社の方針に合わせて期間設定、また、取引先、商品カテゴリ、新規既存顧客などと必要な単位で管理することが可能です。



Point

- ✓ 個人の積み上げや部署ごとの予算が管理可能
- ✓ 様々な管理単位（取引先・商品カテゴリ・新規/既存顧客）が設定可能
- ✓ 上司・マネージャーは、部署予算から個人予算へのブレイクダウンを直感的かつ簡易的に行うことが可能
- ✓ 年度内での部署異動にも対応。予算の付け替えを自動で反映
- ✓ 予算入力時、完全マニュアルでの入力、過去実績からの参考値入力や全体金額からの按分など、用途に合わせて使い分け可能

02

## 売上見込管理

Sales Cloud 標準の商談機能と連動し、売上の見込みを管理します。見込みは、スポットの売上はもちろん、サブスクリプションモデルのような継続的な売上管理にも対応しています。また、標準の商談商品を利用することで商品ごとの詳細な見込みを管理することも可能です。



Point

- ✓ 商談情報で指定される売上期間分の見込みが毎月ごとに管理可能
- ✓ 自動で作成される各月の見込金額は、手動でメンテナンスすることも可能
- ✓ 商談商品単位にて商品ごとの詳細な売上見込が管理可能。商品ごとに売上期間を指定することで、単月の売上、各月の売上、それぞれ商品を1商談上で管理可能
- ✓ 商談機能はSales Cloud機能を利用しているため、営業方針に合わせて自由にカスタマイズ可能

03

## 売上実績管理

Shared Budget での売上実績管理は2通りの方針で管理することが可能です。お客様のニーズに合わせて管理方式を選択いただけます。

パターン①

### 見込機能との連動

商談をベースとした見込売上を実績として計上します。商談フェーズが完了になった見込を自動で実績を連携します。



パターン②

### 基幹システムとの連動

販売管理システム等の他システムから売上データを連携し、売上実績として計上することが可能です。



※データ連携の実現については個別にヒアリングが必要になります。

04

## 予実進捗管理

予算、見込み、それぞれで管理されているデータを集約し、予算に対する売上の予測値を見る化します。集計はSalesforce標準のレポート、ダッシュボードを活用することでニーズに合わせたアウトプットを実現します。



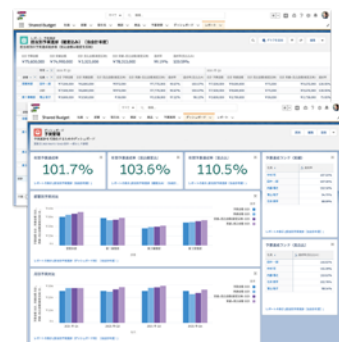
### 予実進捗管理

各種データを集計し、用途に合わせた分析を行います。

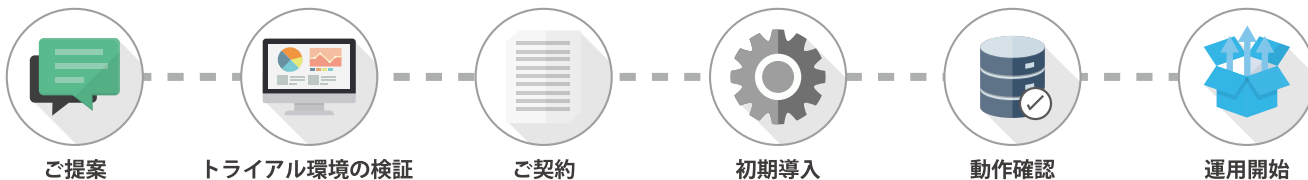
#### 主な分析パターン



様々な切り口で達成率をシミュレーションし分析することで、より正確で確度の高い着地予想を実現します。



## 導入の流れ



## ご利用料金

1ライセンス

1,500 円(税抜) / 月

※別途Sales Cloudライセンスの契約が必要となります。

## 本サービスをご利用いただくにあたり

- ・初期導入についてのご相談は弊社までお問い合わせください。
- ・カスタム Lightning コンポーネントを利用するため「私のドメイン」が設定されている必要がございます。
- ・ご利用については基本パッケージのShared Base (シェアード・ベース) のインストールが必須となります。
- ・本サービスで実現できない機能要件が発生した場合は、別途見積りとさせていただきます。
- ・セールスフォース・ドットコム社が推奨するブラウザ、バージョンをご利用ください。その他のブラウザ、バージョンをご利用の場合は、事前にご相談ください。
- ・導入後の製品に対するお問い合わせはシステム管理者様からのみとさせていただきます。

本サービスに関するお問い合わせは、下記よりお気軽にご相談ください。

03-5510-3451 受付時間 平日 (月~金) 9:00 ~ 18:00

keizu\_rfq@keizu.co.jp



KEIZU CORPORATION LTD.  
株式会社ケイズコーポレーション

