

戦力分析“セールスフォース・シミュレーション”

Sales Force Simulation

操作マニュアル

CONTENTS

目 次

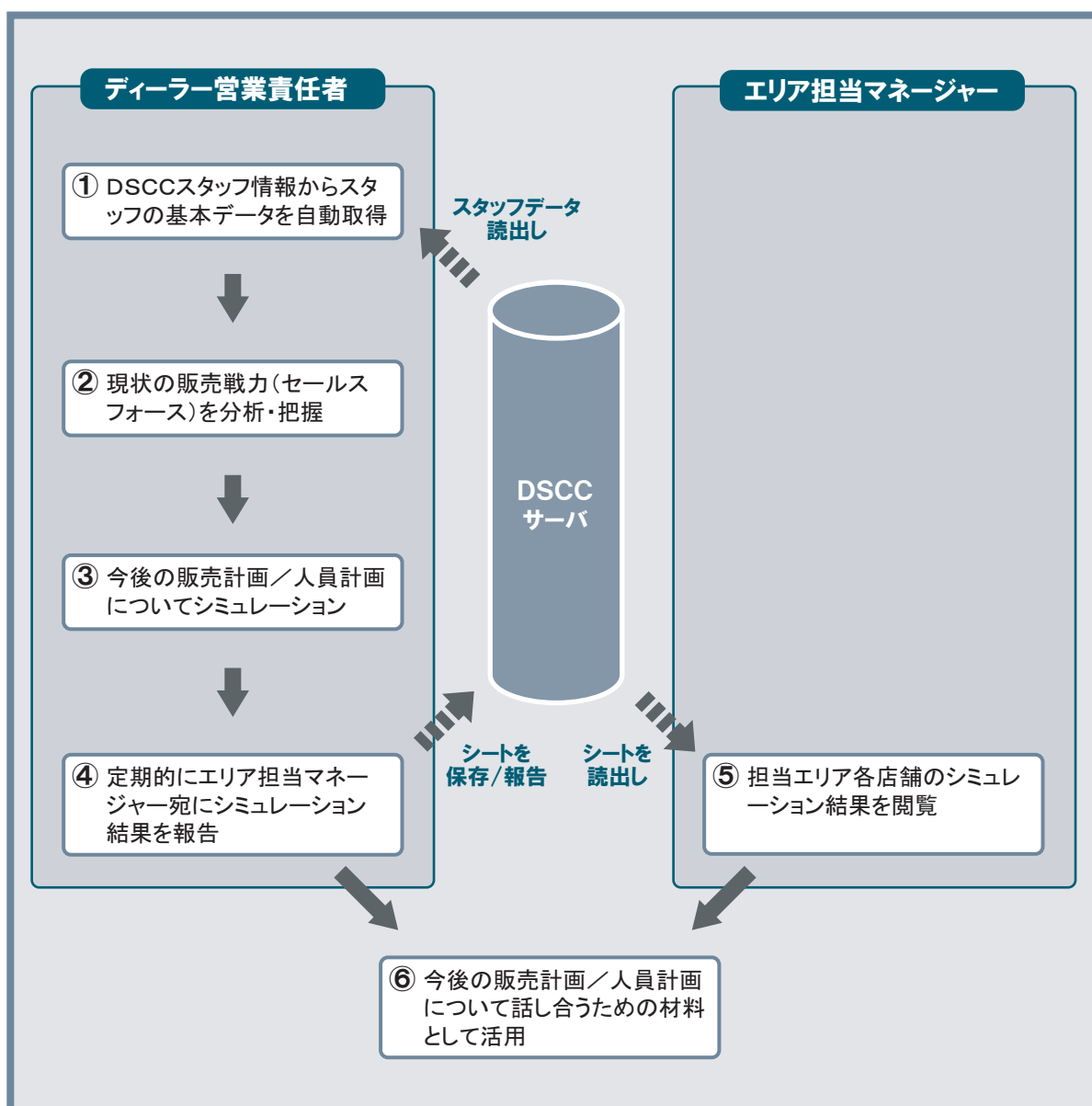
■ 「戦力分析“セールスフォース・シミュレーション”」システムの概要	1
■ 「戦力分析“セールスフォース・シミュレーション”」画面にアクセスするには	2
■ シミュレーション・シートを新規作成するには	3
■ STEP1：「スタッフ氏名」「担当」「在籍期間」の修正	4
■ STEP2：セールスフォース 現状分析／シミュレーション	5
■ STEP3：シミュレーション・シートの保存／報告	6
■ 作成したシートを閲覧／再利用して編集するには	7
■ 店舗／ディーラー（拠点）別のサマリー表を閲覧するには	8
■ シミュレーション・シート内各項目の詳細（1）	9
■ シミュレーション・シート内各項目の詳細（2）	10
■ 管理者モードについて	11

■「戦力分析“セールスフォース・シミュレーション”」システムの概要

○ 本システム開発の目的

本システムは、DSCCスタッフ情報をベースに、セールススタッフのコンピテンシーレベルや過去の販売実績などを使用してディーラー（店舗）ごとの販売戦力（セールスフォース）の現状を分析・把握し、またシミュレーションを繰り返すことによって今後の販売計画／人員計画立案の一助としてお役に立ていただけるツールとして開発されたものです。

○ 本システムご活用の流れ



戦力分析“セールスフォース・シミュレーション”

■「戦力分析“セールスフォース・シミュレーション”」画面にアクセスするには

- ① DSCCトップページにアクセスします(画面A)。

※DSCCトップページへの詳しいアクセス方法については、DSCCの操作マニュアルをご参照ください。

- ② 「戦力分析“セールスフォース・シミュレーション”」の文字 **1** をクリックしてください。

- ③ 年度選択画面(画面B)が表示されます。
閲覧・編集の対象となる年度 **2** をクリックしてください。

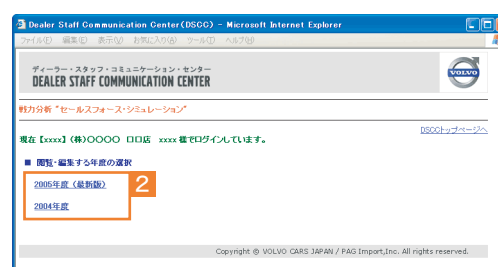
- ④ 対象拠点選択画面(画面C)が表示されます。
閲覧・編集の対象となる拠点 **3** を選択して「次画面へ進む」ボタン **4** を押してください。

- ⑤ メニュー画面(画面D)が表示されます。

▼画面A DSCCトップページ



▼画面B 年度選択画面



▼画面C 対象拠点選択画面



▼画面D メニュー画面



戦力分析“セールスフォース・シミュレーション”

■ シミュレーション・シートを新規作成するには（年度の初回アクセス時の手順）

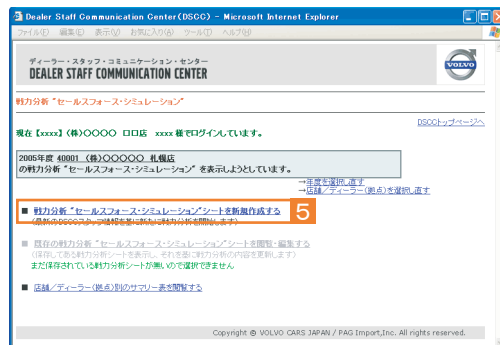
ご案内

以下の操作はその拠点・年度の初回アクセス時に行な
っていただくものです。
2回目以降のアクセス時については、P. 7をご参照くだ
さい。



メニュー画面(画面D)から「戦力分析“セールスフォ
ース・シミュレーション”シートを新規作成する」5 をク
リックしてください。

▼画面D メニュー画面



シミュレーション・シート画面(画面E)が表示されます。
DSCCに登録されている最新情報をもとにセールス系スタッフのリストが作成されます。

▼画面E シミュレーション・シート画面

Dealer Staff Communication Center(DSCC) - Microsoft Internet Explorer

戦力分析“セールスフォース・シミュレーション”

現在【t-matsush】 40001 (株)〇〇〇〇〇 札幌店 松下 武正 様でログインしています。

2005年度 40001 (株)〇〇〇〇〇 札幌店
の戦力分析“セールスフォース・シミュレーション”シートの編集画面です。
05年01月30日 14時04分26秒に保存された【新規作成シート】を基にしています。

→この店舗/ディーラー(拠点)のメニューに戻る

STEP1 ■ 下表内の「スタッフ氏名」「担当」「在籍期間」を修正する

STEP2 ■ 下表をもとにセールスフォース分析/シミュレーションを行う

STEP3 ■ シミュレーション途中のメモとして下表の内容を保存する

No.	スタッフ氏名 管理番号/ID番号	スタンダード担当/兼任	2005年 在籍期間 (予測)	受講ステ ータス※	コンペデンシーレベルおよび レベル別月間平均 販売効率(2005年)	レベル別推奨 販売効率	2004年 販売実績	2005年 販売目標	2005年1月末時点 2005年販売実績 および年末時予測 最新資料(PDF)	レベル 別 年度末 台数 予測③	販売責 任者によ る 年度末 台数 予測④	行 割 除
					実 - Lv.0 Lv.1 Lv.2 Lv.3 Lv.4	月間 年間	在籍 販売台数 実績	在籍 販売台数 実績	在籍 販売台数 実績	在籍 販売台数 実績	在籍 販売台数 実績	
					実 - 0.6 2.0 2.3 2.7 -	月間 年間	月数 実績(年換算) - 推奨 月間 年間	月数 実績(年換算) - 推奨 月間 年間	月数 実績(年換算) - 推奨 月間 年間	月数 実績(年換算) - 推奨 月間 年間	月数 実績(年換算) - 推奨 月間 年間	
01	大野 亮平 400412/400412	営業(店長/兼車セールス)	1~12月	B	3		0.0 0.0 12 0 ①	0.0 0.0	0 10 0 0.0	0.0 0.0	0 0	0
02	藤根 昌明 050156/050156	新車セールス	1~12月	B	2		2.3 27.6 12 26 ②⑥	-1.6 0.0	0 10 0 0.0	0.0 0.0	0 0	0
03	野口 宏尚 404467/404467	新車セールス	1~12月	B	1		2.0 24.0 12 14 ①④	-10.0 0.0	0 10 0 0.0	0.0 0.0	0 0	0
04	藤井 俊介 445599/---	新車セールス	1~12月	-	-		0.0 0.0 3 2 ⑧	8.0 0.0	0 7 0 0.0	0.0 0.0	0 0	0
05	小倉井 由紀子 445599/---	ショールームアテンダント	1~12月	C	1		0.0 0.0 12 0 ①	0.0 0.0	0 7 0 0.0	0.0 0.0	0 0	0
	計				2 1 1 0 1 0	4.3 51.6	42 (48) -3.6 0 ①	0 0 0 0 ②	0 0 0 0 ③	0 0 0 0 ④		
	年初との比較→				2 1 1 0 1 0	4.3 51.6	42 (48) -3.6					

2005年度 目標台数(デモカー分を除く) ①: 0 台
2004年度販売実績とレベル別平均販売効率に基づく2005年度末予測販売台数 ②: 目標台数 ③: 目標台数 ④: 目標台数
販売責任者による2005年度末予測販売台数 ⑤: 目標台数 ⑥: 目標台数

シミュレーション・シートの入力は画面上の「STEP1~3」6 の順に行います。

■ STEP1:「スタッフ氏名」「担当」「在籍期間」の修正 ➡ P. 4参照

■ STEP2:セールスフォース 現状分析/シミュレーション ➡ P. 5参照

■ STEP3:シミュレーション・シートの保存/報告 ➡ P. 6参照

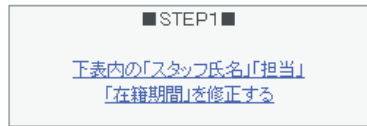
各STEPの操作方法の詳細は次ページ以降をご覧ください。

戦力分析 “セールスフォース・シミュレーション”

STEP 1 : 「スタッフ氏名」「担当」「在籍期間」の修正

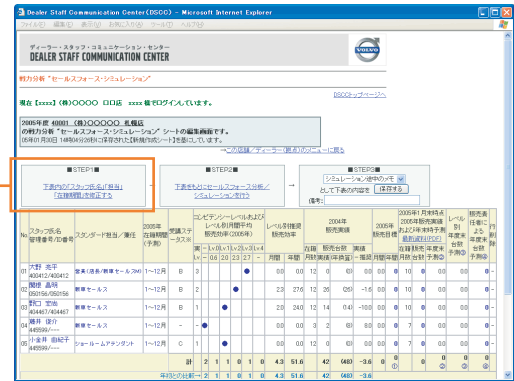


シミュレーション・シート画面 (画面F) から



の文字リンクをクリックしてください。

▼画面F シミュレーション・シート画面



「STEP1」入力画面 (画面G) が表示されます。



ここではまず、シミュレーションを行う際のベースとなる「現状のスタッフ情報」を整備します。

必要に応じて下記の修正作業を行ったあと、「更新」ボタン 14 を押してください。

その際、

13 で「更新後、さらに編集を続ける」が選択されていると、更新された内容の同画面が表示されます。

13 で「更新して「保存」画面へ進む」が選択されていると、シミュレーション・シート画面 (P. 3、画面E) に戻ります。

その画面から「STEP2」へ進むことができます。

▼画面G 「STEP1」入力画面



●スタッフの氏名が間違っている場合

氏名欄のテキストボックス 7 の文字を直接書き直してください。

●スタッフのスタンダード担当選択が間違っている場合

「スタンダード担当」のプルダウンメニュー 8 から正しいものを選び直してください。

●スタッフの兼任担当内容が間違っている場合

「[兼任]中古車セールス」のチェックボックス 9 のチェックを付け(外し)てください。

●スタッフの当年在籍期間が間違っている場合

「在籍期間(予測)」のプルダウンメニューの 10 該当する欄の数字を正しいものに選び直してください。

●シミュレーションに不要なスタッフがリストに含まれている場合

該当する行の「行削除」チェックボックス 11 にチェックを付けてください。

●シミュレーションに必要なスタッフがリストに含まれていない場合

「スタッフを1人追加する」チェックボックス 12 にチェックを付けてください。



ここで修正された情報は、「DSCCスタッフ情報」には反映されませんのでご注意ください。
(シミュレーション・シート上のみの反映となります)



修正する箇所が無い場合は「STEP1」を省略しても構いません。また、「STEP2」の入力後に再度「STEP1」を入力することも可能です。

戦力分析 “セールスフォース・シミュレーション”

STEP 2：セールスフォース 現状分析／シミュレーション



シミュレーション・シート画面(画面F)から



の文字リンクをクリックしてください。

▼画面F シミュレーション・シート画面



「STEP2」入力画面(画面H)が表示されます。



ここでは、コンピテンシーレベル、当年度のスタッフ別販売目標、現時点(＝前月末)までの販売実績を入力して販売戦力(セールスフォース)の現状把握やシミュレーションを行います。また、最終的にそれらのデータを基にした年度末販売台数の予測値を入力します。

必要に応じて下記の作業を行ったあと、「更新」ボタン 21 を押してください。

その際、

20 で「更新後、さらに編集を続ける」が選択されていると、自動計算分が更新された内容の同画面が表示されます。

20 で「更新して「保存」画面へ進む」が選択されていると、シミュレーション・シート画面(P. 3、画面E)に戻ります。

その画面から「STEP3」へ進むことができます。

▼画面H 「STEP2」入力画面

No.	スタッフ氏名 管理番号/ID番号	スタンダード担当/兼任	2005年 在籍期間 (予期)	受給 ステ ス	コンピテンシーレベルおよび レベル別月間平均 販売効率(2004年)				レベル別 推奨販売 効率	2004年 販売実績		2005年 販売目標	2005年8月末 時点 2005年販売実績 および年末時予測 最新資料(PD)		レベル 別 年度末 台数 予測②	販売責 任者による 年度末 台数 予測③	行 別 除	
					実 Lv.	0	1	2		3	4		月間実績	月間目標				実績
01	大野 亮平 900412/ー	代表(営業/店長/新車セール20)	1~12月	D	1	0	2	3	2	7	0	0	0	0	0	0	0	0
02	阪本 昌昭 050516/050516	新車セールス [兼任]中志車	1~12月	A	1	0	0	0	1	2	0	3	0	4	0	0	0	0
03	野口 宝海 800040/800040	新車セールス [兼任]中志車	1~12月	B	2	0	0	0	1	2	0	3	0	4	0	0	0	0
04	藤井 俊介 605220/605220	新車セールス [兼任]中志車	1~12月	B	1	0	0	0	1	2	0	3	0	4	0	0	0	0
05	小倉井 由紀子 650824/ー	ショールームアテンダント [兼任]中志車	1~12月	D	1	0	0	0	1	2	0	3	0	4	0	0	0	0
☐ スタッフを1人追加する →チェックを入れて右下の「更新」					年初との比較 1 0 1 2 1 0				4.351.6		48 (48) -3.6		92		73.5 75.5 100			

※受給ステータス：A=lv4受給済 B=lv1~3受給済 C=lv1のみ受給済 D=未受給
※「販売台数」の表記の箇所は、実際にその時点での「販売台数」を入力してください。

※スタッフの氏名「担当」「在籍期間」の各項目を変更するときは
→右の「更新」して「保存」画面へ進むが選択された状態で「更新」ボタンを押す。
表示された画面上の「STEP1」のリンクをクリックしてください。

※各項目の詳細説明は
P. 9~10を参照

●コンピテンシーレベルの変更

担当が「新車セールス」を含む場合、コンピテンシーレベル 15 の値を変更するとそれに伴って「レベル別年度末台数予測」の値が変化します。

●当年度の個人別販売目標台数 16 の入力

全員の合計がその拠点の年間目標台数となるよう入力してください。

●現時点での当年度販売実績 17 の入力

すでに確定している販売実績の台数を入力してください。これにより「年度末予測②」の値が自動計算されます。

入力の際、18 で何月末時点の集計なのかを選択したうえで「販売実績を反映」ボタンを押すと、ブランド提供の販売実績の数値を 17 の各欄に一括反映させることができます。

●販売責任者による年度末台数予測 19 の入力

入力～更新作業によって自動計算された「年度末予測②」および「レベル別年度末台数予測③」の値をもとに、販売責任者の方が独自に予測する年度末販売台数を入力してください。



ここで修正された情報は、「DSCCスタッフ情報」には反映されませんのでご注意ください。(シミュレーション・シート上のみの反映となります)



修正する箇所が無い場合は「STEP2」を省略しても構いません。また、「STEP2」の入力後に再度「STEP1」を入力することも可能です。

「戦力分析 “セールスフォース・シミュレーション”」

STEP 3 : シミュレーション・シートの保存／報告

！ 「STEP1」および「STEP2」での入力完了後、シミュレーション・シートが完成したら、最後に必ず「STEP3」の操作を行い、シートの保存(またはエリア担当マネージャーへの「報告」)を行ってください。

ご注意

STEP3に進む前にウィンドウを閉じたり他のページに移動してしまいますと、シートの内容は保存されません。

■シミュレーション・シート画面(画面F)上の「STEP3」22について、以下の手順で操作してください。

(1) 保存の種類を選択します。

■STEP3■
シミュレーション途中のメモ
として下表の内容を **保存する**
備考:

シミュレーション途中のメモ

ご自身や上司の方が後で読み返すためのメモとして保存する時に選択します。ブランドのリージョン担当マネージャーには「報告」はされません。

○月末報告版(または年初報告版)

リージョン担当マネージャー宛にシミュレーション・シートを「報告」する時に選択します。あらかじめ設定された報告期間内のみ選択肢が表示されます(※)。

(2) 備考欄を記入します。

保存したシートを後日閲覧する際に、ここに記入した言葉が一覧表内に表示されます。

<<記入例>>

「4月にセールス1名増員を見込んだシミュレーション」
「3月末報告版のための作成途中メモ(中村作成)」
など...

(3) 「保存する」ボタンを押します。

「STEP3」保存／報告完了画面(画面I)が表示されます。これで保存、またはエリア担当マネージャー宛の「報告」は完了です。

表示される文字リンクのどちらかをクリックしてください。

「今保存した内容を再表示する」 ➡ P. 3 画面E参照

「メニュー画面に進む」 ➡ P. 7 画面K参照

▼画面F シミュレーション・シート画面

※ 報告期間の設定はブランドおよび年度によって異なります。ブランド発行の案内文書(PDF形式ファイル)、もしくは本システム内「保存／報告 履歴の一覧画面」にてご確認ください(P. 8 画面L 参照)。

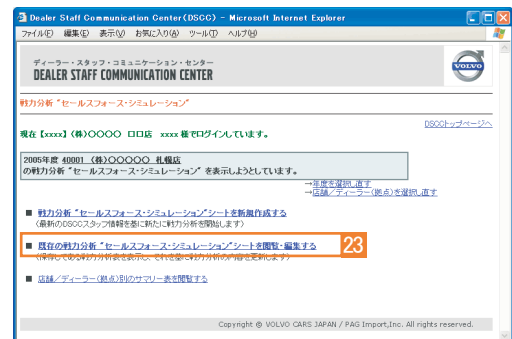
▼画面I 「STEP3」保存／報告完了画面

「戦力分析“セールスフォース・シミュレーション”」

■ 作成したシートを閲覧／再利用して編集するには

以前に保存／報告したシミュレーション・シートを閲覧したり、作成済みのシート内容を再利用して編集を続けるには、メニュー画面(画面J)から「既存の戦力分析“セールスフォース・シミュレーション”シートを閲覧・編集する」[23](#)の文字リンクをクリックしてください。

▼画面J メニュー画面



保存／報告履歴の一覧画面(画面K)が表示されます。

▼画面K 保存／報告履歴の一覧画面



● 「報告版」戦力分析シートの一覧

当年度の「報告版」の報告期間および報告状況が確認できます。

● 戦力分析シート保存の履歴詳細

当年度のすべての「保存」および「報告」の履歴が時系列でリスト表示されます。

保存／報告済みのシートを基にシミュレーションの続きを行うには、基としたいシートの欄の [閲覧・編集](#) をクリックしてください。シミュレーション・シート(P. 3 画面E参照)が表示され、「STEP1～3」の手順に沿って編集作業を始めることができます。

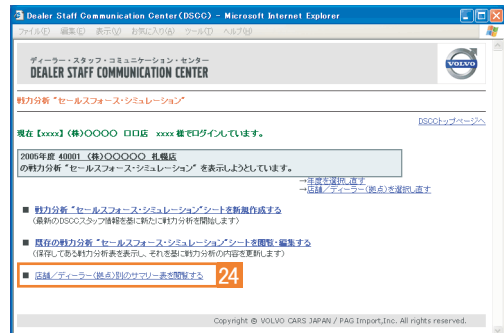
！ どの時点の履歴からでもシミュレーション・シートの入力を再開できます。シートを改変した後に保存／報告を行うと、新しい番号のシートとして保存／報告の履歴が残ります。従って、基になったシートが上書き(消去)されてしまうようなことはありません。

「戦力分析 “セールスフォース・シミュレーション”」

■ 店舗／ディーラー（拠点）別のサマリー表を閲覧するには

同一ディーラー内の全拠点の報告版シートを一覧するには、メニュー画面（画面J）または保存／報告履歴の一覧画面（画面L）から、「店舗／ディーラー（拠点）別のサマリー表を閲覧する」24 25 をクリックしてください。

▼画面J メニュー画面



▼画面L 保存／報告履歴の一覧画面



サマリー画面（画面M）が表示されます。
初期状態では、直近の報告版の一覧が表示されます。

▼画面M サマリー画面

[ファイル\(F\)](#)
[編集\(E\)](#)
[表示\(V\)](#)
[お気に入り\(A\)](#)
[ツール\(T\)](#)
[ヘルプ\(H\)](#)

戦力分析 “セールスフォース・シミュレーション”

[DSCCトップページへ](#)

現在【t-matsuda】 010011 《株》〇〇〇〇〇〇〇〇 旭川店 松田 武正 様でログインしています。

下記条件で戦力分析 “セールスフォース・シミュレーション”シートのサマリー表 を表示しています

- 05年02月12日 14時21分29秒 現在
- 《株》〇〇〇〇〇 のグループ の 2005年度 【年初報告版】シート

26

27

2005年度

【年初報告版】シート

表示を更新

ディーラーコード	会社名・拠点名	コンピテンシーレベル およびレベル別月間 平均販売効率 (2004年)						レベル別推奨販売効率	2004年 販売実績		2004年 販売目標 (デモカー除く)		2004年*月末時点 2004年販売実績 および*年末時点		レベル別 年度末 台数 予測②	販売責任者 による 年度末 台数 予測③	②-①	③-①	④-①			
		-Lv0Lv1Lv2Lv3Lv4	月間	年間	販売台数	実績 (年換算)	月間		年間①	*月末	販売年度末 台数予測②											
カメイ	いーぐるーず	2	4	2	2	3	1	19.1	229.2	159	(201)	-37.5	21.9	261	96	217.0	245.3	231.0	-44.0	-15.7	-30.0	
0401	《株》〇〇〇〇〇〇 札幌店	0	2	1	0	2	0	8.9	106.8	86	(120)	10.5	16.0	87	5	35	84.0	82.7	90	-3.0	-4.3	3.0
04011	《株》〇〇〇〇〇〇 札幌西店	1	2	0	1	1	0	6.2	74.4	88	(93)	-5.8	13.0	90	4	44	132.0	105.0	100	42.0	15.0	10.0
0403	《株》〇〇〇〇〇〇 旭川店	1	0	1	1	0	1	4.3	51.6	50	(61)	-10.9	12.0	54	5	24	57.6	66.9	55	3.6	13.9	1.0
0404	《株》〇〇〇〇〇〇〇〇 釧路店																					

一覧表示する報告版の種類を変更するには、プルダウンメニュー 26 から目的の選択肢を選び、「表示を更新」ボタン 27 を押してください。

サマリー画面では一部の情報が省略されています。シートの全ての情報を閲覧するには、拠点名の文字リンク 28 をクリックしてください。別ウィンドウでシミュレーション・シートが開きます（P. 3 画面E参照）。

※ 開いたシミュレーション・シートから、そのまま「STEP1～3」の手順に沿って新たに編集作業を始めることができます。

「戦力分析 “セールスフォース・シミュレーション”」

■ シミュレーション・シート内各項目の詳細（１）

■STEP1■		■STEP2■		■STEP3■																				
下表内の「スタッフ氏名」「担当」 「在籍期間」を修正する		下表をもとにセールスフォース分析/ シミュレーションを行う		シミュレーション途中のメモ として下表の内容を 保存する 備考:																				
No.	スタッフ氏名 管理番号/ID番号	スタンダード担当／兼任	2005年 在籍期間 (予測)	受講ステ ータス※	コンピテンシーレベルおよび レベル別月間平均 販売効率(2005年)					レベル別推奨 販売効率		2004年 販売実績		2005年 販売目標		2005年1月末時点 2005年販売実績 および年末時予測 最新資料(PDF)		レベル 別 年度末 台数 予測③	販売責 任者 による 年度末 台数 予測④	行 割 除				
					実 Lv. -	Lv.0 0.6	Lv.1 2.0	Lv.2 2.3	Lv.3 2.7	Lv.4 -	月間	年間	在籍 月数 実績(年換算)	販売台数 実績(年換算)	推奨 月間 年間	在籍 月数 実績(年換算)	販売台数 実績(年換算)				在籍 月数 実績(年換算)	販売台数 実績(年換算)	在籍 月数 実績(年換算)	販売台数 実績(年換算)
01	大野 亮平 400412/400412	営業(店長/新車セールスマン)	1～12月	B	3						0.0	0.0	12	0	(0)	0.0	0.0	0	0	0.0	0.0	0	-	
02	関根 昌明 050156/050156	新車セールス	1～12月	B	2						2.3	27.6	12	26	(26)	-1.6	25	30	1	3	36.0	27.6	0	-
03	野口 宏尚 404467/404467	新車セールス	1～12月	B	1						2.0	24.0	12	14	(14)	-10.0	1.7	20	1	1	12.0	24.0	0	-
04	藤井 俊介 445599/---	新車セールス	1～12月	-	-						0.0	0.0	3	2	(8)	8.0	0.8	S	1	0	T	U	V	-
05	小金井 由紀子 445599/---	ショールームアテンダント	1～12月	C	1						0.0	0.0	12	0	(0)	0.0	0.0	0	1	0	0.0	0.0	0	-
計					2	1	1	0	1	0	4.3	51.6		42	(48)	-3.6	5.0	60	4	48.0	51.6	55		
年初との比較→					2	1	1	0	1	0	4.3	51.6		42	(48)	-3.6								
2005年度 目標台数(デモカー分を除く) ① : 60台																			① : 60台			W		
2004年度販売実績に基づく2005年度末予測販売台数 ② - 目標台数 ① : -12.0台																			② - 目標台数 ① : -12.0台			X		
2004年度販売実績とレベル別平均販売効率に基づく2005年度末予測販売台数 ③ - 目標台数 ① : -8.4台																			③ - 目標台数 ① : -8.4台			Y		
販売責任者による2005年度末予測販売台数 ④ - 目標台数 ① : -5.0台																			④ - 目標台数 ① : -5.0台			Z		

※ 各項目の計算方法については次頁を参照

※ DSCCからのデータ読込の際にリストアップされるスタッフは、

- ・その拠点に現在所属している、
 - ・スタンダード担当が「セールス系」(代表者、マネージャー、ショールームアテンダント含む)の、
 - ・当年1月1日時点で抹消されていない全スタッフ
- です。

「戦力分析 “セールスフォース・シミュレーション”」

■ シミュレーション・シート内各項目の詳細（２）

記号	項目名	計算方法(DSCCからの新規シート生成時)	2回目以降は 既存データ読込のみ
A	当年 在籍期間(FROM)	DSCCスタッフ情報の「ブランドサービス開始年月日」の値で判断 (例)2004年2月15日ならば、「2」となる。 ※自動計算	●
B	当年 在籍期間(TO) (予測)	DSCCスタッフ情報の「抹消年月日」の値で判断 (例)2004年5月15日ならば、「5」となる。 ※自動計算	●
C	受講ステータス	本部があらかじめデータを準備 → その値を表示 ※参照するデータが無い場合、および新しいスタッフを追加した場合の表示は「D」 ※値は変更不可	●
D	コンピテンシーレベル	DSCCスタッフ情報の「セールスレベル」の値で判断 ※「実Lv.」の値は変更不可 ※下欄の数字は、表示されているすべてのスタッフのレベル別人数計(退社・異動済みのスタッフを含む)	● ※下欄は計を表示
E	レベル別推奨販売効率(月間)	D の値により判断 レベル別の数字は各ブランドがあらかじめデータを準備 ※自動計算	
F	レベル別推奨販売効率(年間)	D の値により判断 レベル別の数字は各ブランドがあらかじめデータを準備 ※自動計算	
G	前年 販売実績 在籍月数	DSCCスタッフ情報の「ブランドサービス開始年月日」の値で判断 (例)前年2月15日ならば、12-「2(月)」+1=11ヶ月 とする。 ※自動計算 ※値は変更不可	●
H	前年 販売実績 販売台数(実績)	本部があらかじめデータを準備 → その値を表示 ※値は変更不可	●
I	前年 販売実績 販売台数(年換算)	$H \div G \times 12$ ただし、G=0の場合は「0」とする ※自動計算	
J	差 実績-推奨	I-F ※自動計算	
K	当年 販売目標(月間)	$L \div (B-A+1)$ ※自動計算	
L	当年 販売目標(年間)	新規シート作成時は全員「0」 → シミュレーションシート作成過程でディーラーの営業責任者が入力	●
M	当年〇月末時点 当年 販売実績および年末時予測 在籍月数	N 月末時点での当年の在籍月数を、AとBの値を考慮して算出 ※自動計算 (例:「10月末」で、在籍期間が「2月~12月」の場合 → 2~10月の 9ヶ月分をカウントする)	●
N	「〇」月末時点	新規シート作成時は、現在日の前月末 ※ディーラーの営業責任者が選択し直し可能 (例: 当年4月25日に新規シート作成した際の値は「3」月末)	●
O	当年〇月末時点 当年 販売実績および年末時予測 販売台数	新規シート作成時は全員「0」 → シミュレーションシート作成過程でディーラーの営業責任者が入力	●
P	当年〇月末時点 当年 販売実績および年末時予測 年度末予測	$B-N \leq 0$ のとき ... 0 $B-N > 0$ のとき かつ $M \leq 0$ のとき ... 0 $B-N > 0$ のとき かつ $M > 0$ のとき ... $O \div M \times (M+B-N)$ ※自動計算	
Q	レベル別年度末台数予測	$B-N \leq 0$ のとき ... 0 $B-N > 0$ のとき かつ $A \leq N$ のとき ... $O + (B-N) \times E$ $B-N > 0$ のとき かつ $A > N$ のとき ... $O + (B-A) \times E$ ※自動計算	
R	販売責任者による年度末台数予測	新規シート作成時は全員「0」 → シミュレーションシート作成過程でディーラーの営業責任者が入力	●
S	【合計】 当年 販売目標台数(年間) (デモカー分を除く)	L の縦合計 ※自動計算	
T	【合計】 当年〇月末時点 当年 販売実績および年末時予測 年度末予測	P の縦合計 ※自動計算	
U	【合計】 レベル別年度末台数予測	Q の縦合計 ※自動計算	
V	【合計】 販売責任者による年度末台数予測	R の縦合計 ※自動計算	
W	【合計】 当年 販売目標台数(年間) (デモカー分を除く)	S と同じ ※自動計算	
X	【合計】 前年 + 当年 販売実績に基づく 当年末予測販売台数 - 【合計】 当年 販売目標(年間)	T-S ※自動計算	
Y	【合計】 当年 販売実績とレベル別平均販売効率に基づく 当年末予測販売台数 - 【合計】 当年 販売目標(年間)	U-S ※自動計算	
Z	【合計】 販売責任者による当年度末台数予測 - 【合計】 当年 販売目標(年間)	V-S ※自動計算	

※ 計算後の値については、サンプル画面表示と同じように四捨五入して桁数表示を揃えます。

「戦力分析 “セールスフォース・シミュレーション”」

■ 管理モードについて

！ 特定のIDでアクセスしている場合のみ、自動的に「管理モード」となり、一部の画面表示が一般IDの場合と異なります。

管理モード

① 拠点選択の際に、全国のすべての拠点が選択肢として表示されます。

2005年度の戦力分析“セールスフォース・シミュレーション”を表示しようとしています。

選択した店舗/ディーラー(拠点)の選択

選択した店舗/ディーラー

50001 ○○○○(株) 札幌店
50001 ○○○○(株) 札幌支店
50001 ○○○○(株) 旭川店
50001 ○○○○(株) 札幌支店
50001 (株)△△△△△ 仙台店
50001 (株)△△△△△ 仙台支店
50001 (株)△△△△△ 秋田店
50001 (株)△△△△△ 秋田支店
50001 □□□□(株) 水戸店
50001 □□□□(株) 水戸支店
50001 □□□□(株) 小山店
50001 □□□□(株) 久喜店
50001 □□□□(株) 足立店

Copyright PAG Import Inc.

② サマリー画面で、全国のすべての拠点の情報が閲覧できます。

Dealer Staff Communication Center(BSCC) - Microsoft Internet Explorer

ディーラー・スタッフ・コミュニケーション・センター
DEALER STAFF COMMUNICATION CENTER

戦力分析“セールスフォース・シミュレーション”

現在【xxxx】(株)○○○○ □□店 xxxx 様でログインしています。

下記条件で戦力分析“セールスフォース・シミュレーション”シートのサマリー表を表示しています
・ 05年09月30日 14時18分40秒 現在
・ すべての店舗/ディーラー(拠点)の 2005年度【9月末報告版】シート
・ 集計行あり

すべての店舗/ディーラー(拠点) の 2004年度【9月末報告版】シート を 集計行あり を 表示を更新

ディーラー コード	会社名・拠点名	コンピテンシーレベル およびレベル別月間 平均販売効率(2005年)	レベル別 奨励販売効 率	2005年 販売実績 月間	2005年 販売目標 (デモカー除く) 月間	2004年+月末時点 2004年販売実績 および2004年末時点 の月末 台数予測	レベル 別 年度末 台数 予測	販売実 績による 台数 予測	②-①	③-②	④-③	⑤-④
▼セールスエリア①計		2 4 2 2 3	119.1229.2 159	(201) -37.5	21.9 261	96 217.0	245.3	231.0	-44.0	-15.7	-30.0	
《株》○○○○○ グループ計		2 4 2 2 3	119.1229.2 159	(201) -37.5	21.9 261	96 217.0	245.3	231.0	-44.0	-15.7	-30.0	
40001 (株)○○○○○ 札幌店		0 2 1 0 2	8.9 106.8 86	(120) 10.5 16.0	87 5 35	84.0 82.7	90 -3.0	-4.3 3.0				
40002 (株)○○○○○ 札幌支店		1 2 0 1 1	0 6.2 74.4 88	(93) -5.8 13.0	90 4 44	132.0 105.0	100 42.0	15.0 10.0				
40003 (株)○○○○○ 旭川店		1 0 1 1 0	1 4.3 51.6 50	(61) -10.9 12.0	54 5 24	57.6 66.9	55 3.6	13.9 1.0				
40004 (株)○○○○○ 釧路店												
△△△△△(株) グループ計		2 4 2 2 3	119.1229.2 159	(201) -37.5	21.9 261	96 217.0	245.3	231.0	-44.0	-15.7	-30.0	
40005 △△△△△(株) 仙台店		0 2 1 0 2	8.9 106.8 86	(120) 10.5 16.0	87 5 35	84.0 82.7	90 -3.0	-4.3 3.0				
40006 △△△△△(株) 仙台支店		1 2 0 1 1	0 6.2 74.4 88	(93) -5.8 13.0	90 4 44	132.0 105.0	100 42.0	15.0 10.0				
40007 △△△△△(株) 秋田店		1 0 1 1 0	1 4.3 51.6 50	(61) -10.9 12.0	54 5 24	57.6 66.9	55 3.6	13.9 1.0				
40008 △△△△△(株) 秋田支店												
40009 △△△△△(株) 秋田支店												
40010 △△△△△(株) 秋田支店												
《株》□□□□□ グループ計		2 4 2 2 3	119.1229.2 159	(201) -37.5	21.9 261	96 217.0	245.3	231.0	-44.0	-15.7	-30.0	
40012 (株)□□□□□ 水戸店		1 2 0 1 1	0 6.2 74.4 88	(93) -5.8 13.0	90 4 44	132.0 105.0	100 42.0	15.0 10.0				
40013 (株)□□□□□ 水戸支店		1 0 1 1 0	1 4.3 51.6 50	(61) -10.9 12.0	54 5 24	57.6 66.9	55 3.6	13.9 1.0				
40014 (株)□□□□□ 筑波店		0 2 1 0 2	8.9 106.8 86	(120) 10.5 16.0	87 5 35	84.0 82.7	90 -3.0	-4.3 3.0				
40015 (株)□□□□□ 栃木店		1 2 0 1 1	0 6.2 74.4 88	(93) -5.8 13.0	90 4 44	132.0 105.0	100 42.0	15.0 10.0				
40016 (株)□□□□□ 小山店		1 0 1 1 0	1 4.3 51.6 50	(61) -10.9 12.0	54 5 24	57.6 66.9	55 3.6	13.9 1.0				
40017 (株)□□□□□ 久喜店												
40018 (株)□□□□□ 足立店		5 0 0 0 0	0 0.0 0.0 83	(83) 83.0 0.0	0 0 0	0.0 0.0	0 0.0	0.0 0.0				
40019 (株)□□□□□ 葛城店												

※上記以外の操作方法については、一般IDと同じです。