

システム画面イメージ

引合情報画面

営業活動/フォロー画面

行動計画の管理

受注売上クロス集計

月	会社	受注	売上	利益	比率
10月	A	0	0	0	0
	B	0	0	0	0
	C	0	0	0	0
	D	0	0	0	0
	E	0	0	0	0
合計	0	0	0	0	
11月	A	0	0	0	0
	B	0	0	0	0
	C	0	0	0	0
	D	0	0	0	0
	E	0	0	0	0
合計	0	0	0	0	

事業情報・推移情報の確認

事業部	予算	実績	比率	差
100 第1事業部	780,000	252,210	32.33%	-527,790
200 第2事業部	722,000	247,874	34.47%	-474,126
300 第3事業部	610,000	208,894	34.24%	-401,106
400 第4事業部	569,000	361,673	63.56%	-207,327
500 第5事業部	901,400	547,834	60.78%	-353,566
600 第6事業部	200,000	78,123	39.06%	-121,877
合計	3,782,400	1,696,274	44.85%	-2,086,126

モバイル対応

システム要件/ソフトウェア構成

オンプレミス版・システム要件

[サーバ要件]

- CPU: Pentium (Xeon P4)デュアルプロセッサ 1.8GHz以上
- メモリ: 1GB以上
- HDD: 10GB以上
- OS: Microsoft Windows Server 2008 / 2012
- DB: Microsoft SQL Server 2008 / 2012
- Webサーバ: IIS 7.5
- 帳票作成ツール: アドバンスソフトウェア社 ExcelCreator 5.0 for .NET

[クライアント要件]

- OS: Microsoft Windows Vista / 7
- ブラウザ(PC): Microsoft Internet Explorer 11.0
- その他: Microsoft Office 2007 / 2010 / 2013

サーバソフトウェア構成イメージ

- Miprime ver 5.0
- IIS 7.5
- .NET 4.0
- ExcelCreator 5.0 for .NET
- Microsoft SQL Server 2008 / 2012
- Windows Server 2008 / 2012

クライアントソフトウェア構成イメージ

- Internet Explorer 11.0
- Office 2007/2010/2013
- Windows Vista / 7

クラウド版・システム要件

[サーバ要件] お客様のご利用条件に応じてご提案させていただきます。

[クライアント要件] オンプレミス版と同様

- ブラウザ(Mobile): スマートフォン(iPhone,Android)、タブレットPC(iPad)

●仕様および記載内容は改良その他により予告なく変更する場合がございますので予めご了承ください。
 ●製品、サービス等の詳細についてはお問い合わせください。ご相談は下記営業所まで申し付けください。
 ●記載されている会社名・製品名は、各社の商標または登録商標です。

オンプレミス(据置)版とクラウド版をご用意しております。

[クラウド版の特徴]

- ハードウェア初期投資不要(※1)
- モバイル対応(※2)

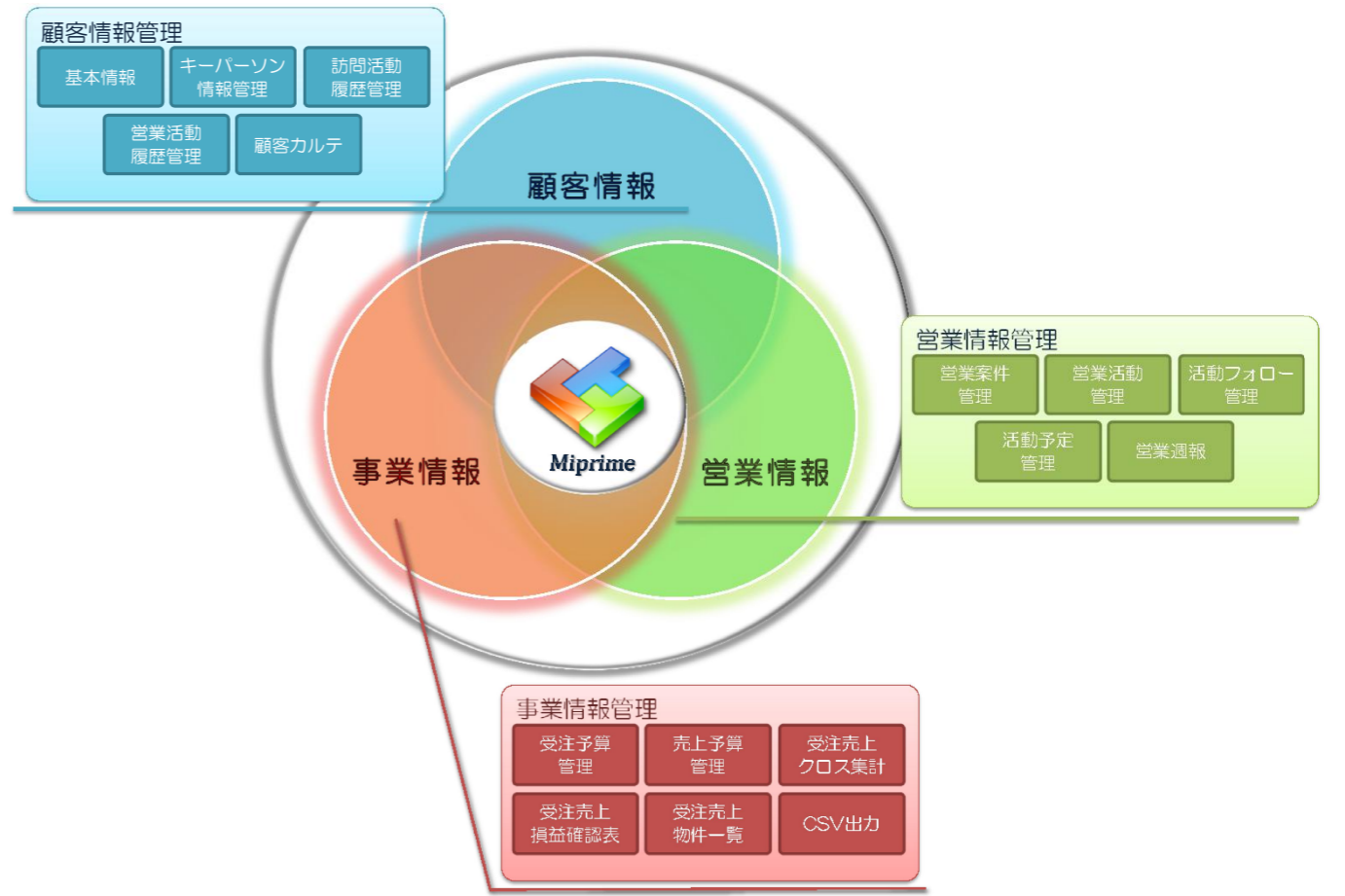
※1.別途、クラウド環境利用料金が発生致します。
 ※2.モバイル機器の対応状況についてはお問い合わせください。

MSR 三井E&Sシステム技研株式会社

〒261-8501 千葉県千葉市美浜区中瀬1-3 幕張テクノガーデン
 TEL: 043-274-6165 FAX: 043-274-6185
 E-Mail: bseigy@msr.co.jp
 http://www.msr.co.jp/

e-Business Solution「CRM×案件管理」 Miprimeまい・ふらいむ ご活用イメージ

※「Miprimeまい・ふらいむ」: 商標登録 第5348925号



Miprimeまい・ぷらいむの階層別ご利用イメージ

スマートフォンやタブレットPCからもご利用になれます。
(クラウド版のみ)

※クラウド環境など、外部インターネットから接続できる環境が必要です。
※モバイル機器によっては、一部ご利用できない機能があります。
※モバイル機器の対応状況についてはお問い合わせください。

時間や場所に縛られずに、
営業活動ができる！



営業担当者のご利用イメージ

- 新着メッセージ確認
- 本日の予定確認

1.お知らせ確認

上長からの指示を通知
直近の予定

上長からメッセージがきているぞ。質問があるから返信しておこう。

- 営業担当者として必要な情報を表示します。
- 本日の予定通知
 - 新着メッセージの通知

- スケジュール確認

2.スケジュール確認

カレンダー形式で予定チェック

いつまでに何をすべきかカレンダーを確認。全体の動きもわかる。

- 営業活動の予定と実績を確認します。
- カレンダー形式での表示
 - 予定と実績が伴わない場合は警告カラーで表示

- 訪問準備

3.訪問準備

会社情報は？
キーパーソンは？
過去の訪問履歴をチェック

お客様の最新情報を収集しよう。今一番ホットな話題はなんだろう？

<顧客カルテ機能>
必要な情報を一括印刷して確認する事もできます。

- 顧客情報を色々な切り口で確認できます。
- 直近の訪問履歴、現在進行中の営業案件情報
 - キーパーソン、直近の訪問履歴、ホットな案件 など

- 活動結果報告

4.活動結果報告

日報形式で商談結果を登録
資料を添付

ヒアリングできた内容を登録しておこう。報告は以上でお願いします！（モバイルからでも可能です）

- 営業活動の実績を登録します。
- シンプルな登録内容
 - フルダウンメニューによる入力支援
 - テンプレートによる入力支援

フォローコメントを登録すると
営業担当者に通知されます。

マネージャ層のご利用イメージ

- 受注予算達成状況確認

1.達成状況確認

予算実績情報（達成度）

部署全体の予算達成状況が一目でわかるぞ。気になる箇所はないか確認しよう。

- マネージャー層に必要な情報を表示します。
- 部署別受注予算の達成度状況
 - BU別受注予算の達成度状況

- 案件チェック

2.案件チェック

部署別/確度別集計
該当する案件を一覧
商談単位までドリルダウン

受注予定が近いのに確度が低い。この案件は詳細を確認し、フォローが必要だな。

- 気になるBUや確度は商談単位までドリルダウンし、詳細までチェックすることができます。
- 気になる案件について、確度、受注日・納期、代金などを確認
 - 営業活動（結果、予定）の内容を確認

- フォローアップ

3.フォロー

新着の活動をチェック
指示、コメントを登録

フォローコメントを追加したぞ。営業担当者が読んだかどうか一目で確認できる。

- 登録された活動に対してフォローコメントを追加します。営業担当者に、新着フォローコメントの通知がされます。
- 活動に対するフォロー
 - 次の活動の指示

- 会議準備

4.会議の準備

ワンクリックで数値集計

会議用の資料はワンクリックで出力。手間が省けるし、ミスも減らせる。

- 会議用資料を簡単に出力できます。
- 部署別案件リスト
 - 顧客別案件リスト
 - 各種集計リスト など

- 活動総括

5.活動総括

ワンクリックで週報作成

部署と日付を選択するだけで週報を出力。必要な情報がサマリーされていて見やすい。

- 週報を簡単に出力できます。
- 今週動きがあった案件の情報
 - 営業担当者の登録した活動情報
 - 受注予算に対する達成度の状況など自動的に集計して出力します。

経営層のご利用イメージ

- 1.達成状況確認

現在の達成状況
四半期ごとの数値の推移

受注予算、売上予算の達成度をチェック。数値の推移を確認して全社の状況を確認しよう。

- 経営層に必要な情報を表示します。
- 全社の受注予算の達成度状況
 - 全社の売上予算の達成度状況
 - 達成状況の数値の変化（推移グラフ）

- 2.詳細状況確認

事業部の予算と実績チェック
年度別、四半期別で達成状況確認
BU別で達成状況確認

事業部の受注・売上予算の達成度を一覧で把握。気になる数値はクリックで詳細を確認。

- 達成状況で気になる部署や数値があればドリルダウンし、詳細まで把握することができます。
- 四半期別、部署別、BU別の予算まで管理可能
 - 受注確度、代金、総利益別に達成状況をパーセント表示
 - 数値をクリックすれば商談単位までドリルダウン可能

- 3.受注売上集計

受注高損益確認表
売上高損益確認表

来年上期の事業状況は完成～未確定案件をまとめて集計し、予想できる。

- 任意に指定する期間で、各案件をまとめて集計し、部署別、BU別など、事業状況（数値予想）を確認することができます。
- 多種多様な案件で帳票を作成する事ができ、CSV形式でのダウンロードも可能です。

- 4.受注×売上クロス集計

受注時期
売上時期

受注時期と売上時期のクロス集計で、毎月の受注・売上の達成見込を確認できる。攻めるべき案件を指示しよう。

- 受注時期と売上時期をクロス集計することにより、四半期単位または年度単位に受注予算と売上予算の達成見込を把握できます。
- 「どの案件に対して注力すべきか」や「どの時期にどれだけの受注・売上が必要か」などの経営的な判断を支援します。