

세일즈 **메모**

히스토리 파악은 쉽게! 보고와 회의는 간단하게!

영업을 잘 하는 122명과 함께 개발한 타임라인

기업에게 영업은?

기업 그 자체를 유지하기 위한 활동



기업의 영업과 관련된 사실

국내 360만개 기업,
1,600만명 임직원의
30% 이상은
영업 업무를
직/간접적 수행

87% 기업은
영업 솔루션을 사용하지
않고, 영업 활동 후
엑셀, 워드, 수첩 등을 통해
기록/공유/관리

중소기업 근로자
평균 근속 연수는
5.6년
(대기업은 9.2년)



기업에게 영업은
매우 중요하고 잘 관리되어야 하는 분야

**그렇다면,
많은 기업들이 사용하는 국내외
대표 영업 솔루션은?**

없었습니다.



ERP

CRM

협업툴

영업 분야 대표 솔루션은 없지만,

영업은 매우 중요하고 관리가 필요하기에

기업들은 **솔루션을 선택**할 수 있습니다.

솔루션을 선택할 수 있음에도 불구하고,

87% 기업들은

여전히 솔루션을 사용하지 않고 있습니다.



우리 판단으로는,

분야별 대표 솔루션은 각자의 핵심에 최적화되어
기업들의 <영업> 분야에 전용하기에는 미흡

ERP

자금, 인력,
인프라 등 회사내
자원의 효율적
이용을 위해
'관리'가 핵심

CRM

고객의 목소리가
제품과 서비스
개선에 반영되도록
'전파'가 핵심

협업툴

협업 시
업무 효율을 위해
원활한
'커뮤니케이션'이
핵심

그래서,

우리는 **영업** 분야
혁신에 몰두했습니다.

우수한 솔루션들이 있음에도 기업들이 사용하지 않는
명확한 인식에서 출발

잠재 고객들을 **직접 만나**
원하는 바와 요구를 담아내자

그래서,

122명의 영업 임직원을 직접 만나
필요한 기능, UI/UX, 도입 환경을
면밀히 분석했습니다

“영업 노하우는
내 자산인데
왜 다른 사람과
공유하지?”

경험에서 쌓여진
노하우는 본질상
쉽게 공유되기 어렵기에
관련 입력 항목을 없애고,
팩트인 **실 영업 내용만**
입력하도록 구성

“회사마다 영업 방식도 다르고
취급하는 제품과 서비스도
다 다른데, **하나의**
솔루션으로 해결이 될까?”

영업 접근 방식과
종류는 다양하지만
고객과 온/오프라인
미팅, 전화, 메일, 메신저
등을 통한 영업 활동
유형은 동일하므로
유형과 형태 단위 분류를
세심히 하여
범용성을 극대화

“큰 IT 기업도 영업 분야
전문 솔루션이 없는데
과연 이 회사가
잘 만들 수 있을까?”

영업 분야 솔루션 대해
누구보다 많은 고민과
문제 해결을 위해 노력했고,
기업용 솔루션 개발분야
평균 10년 이상
실무 경력을 보유한 구성원

“우리 회사는 IT 담당자나
인프라도 없는데 도입하더라도
누군가는 **관리해야**
하지 않을까?”

클라우드 **SaaS 방식** 채택,
고객은 도입을 위한
서버, 인프라,
관리자가 필요 없음

“영업 내용들을 엑셀보다
간편히 입력할 수 있을까?”

간편히 선택, 클릭 후
영업 내용을 입력하는
방식으로 엑셀에
입력하는 경우보다
더 편리하고 시간도 단축

“다양한 영업 활동과
진행 상황들을
쉽고 빠르게
파악할 수 있을까?”

누구나 직관적으로
빠르게 이해될 수
있도록, 영업 기간에
맞춰 자동으로 생성되는
타임라인을 새롭게
개발하여, 영업 내용들이
영업 유형/형태별
아이콘으로 전환

(국내외 유사 기술 구현
솔루션은 없는 것으로 파악)

“솔루션을 쓰면 내 영업 업무에
얼마나 도움이 될까?”

각 직급 레벨에 맞춰
유용하고 필요한 정보가
제공되어야 하기에,
영업 경험이 적은
직원에게는 고객 등의
과거 영업 이력 정보를
자체 알고리즘을 통해
자동으로 제공하고,
관리자는 팀(부서)별
매출 현황과 활동 추이
정보를 받음

“좋은 솔루션이라면
가격이 부담될 텐데”

다수 잠재 및 실 고객
대상으로 수용 가능한
가격 범위와 선호하는
결재 방식 검증 후
기존 ERP/CRM 대비
최저 가격 수준으로 책정

이러한 문제 해결을 위해

2년 10개월 동안
세일즈메모를 개발했습니다.





세일즈메모는

**영업 실무자, 관리자, 대표자
모든 사용자에게 가장 활용도가 높은
타임라인**을 새롭게 개발하였고

**타임라인을 통해
영업 활동들은 쉽게 파악 되어,
회의와 보고**는 줄어듭니다

2년 10개월 간의 세일즈메모 개발 이후

2019년 부터 현재까지
서비스를 이어가고 있으며

많은 기업 고객들은
우리 세일즈메모에 대해
좋은 얘기들을 주셨습니다

솔루션 사용을 하지 않다가 왜 세일즈메모를 사용할까?



H사대표 (건설)

신규 입사자 교육 시간 단축 그리고 퇴사자 발생 시 거래처 손실 리스크를 줄이고 싶었어요

세일즈메모는 회사 내 쌓여진 영업 히스토리 파악이 쉽고, 꼭 필요한 정보가 다 있어 고객 연속성이 유지되죠



B 솔루션 영업팀장 (IT)

반복적인 회의 그리고 팀원들의 업무 진척도 확인에 많은 시간이 필요했어요

세일즈메모를 사용한 이후로는 회의 횟수와 시간도 줄고 팀원들에게 별도의 연락없이 실시간으로 파악이 가능해졌어요

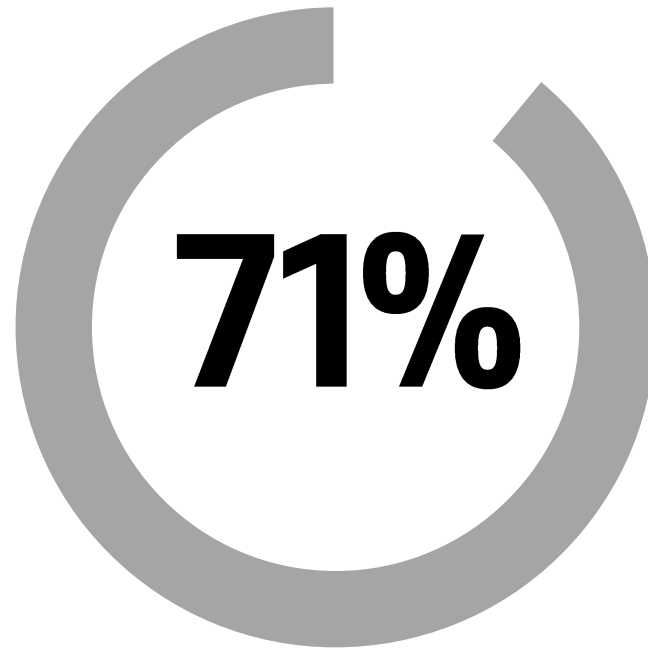


M사 영업사원 (광고)

엑셀을 통해 관리를 하였는데 읽는데도 오래 걸리고, 무엇보다도 필요한 정보를 찾는데 시간이 너무 오래 걸렸어요

세일즈메모는 중요한 정보들만 빠르게 확인이 가능하고 무엇보다도 필요한 정보를 찾는 게 쉬웠어요

엑셀, 워드, 수첩 사용 기업들 중 세일즈메모 처음 도입 비율



당사 고객 기업 중 71%가 세일즈메모를 처음 사용함

다른 솔루션을 사용하다가 **왜** 세일즈메모를 사용할까?



R사대표 (IT)

사용하지 않는 기능들이 너무 많고 가격도 비싼 편이라 지속적으로 써야 할지 고민이었어요
세일즈메모는 **가격도 합리적이고 무엇보다 실무진들의 만족도가 컸어요**



D사영업팀장 (도매)

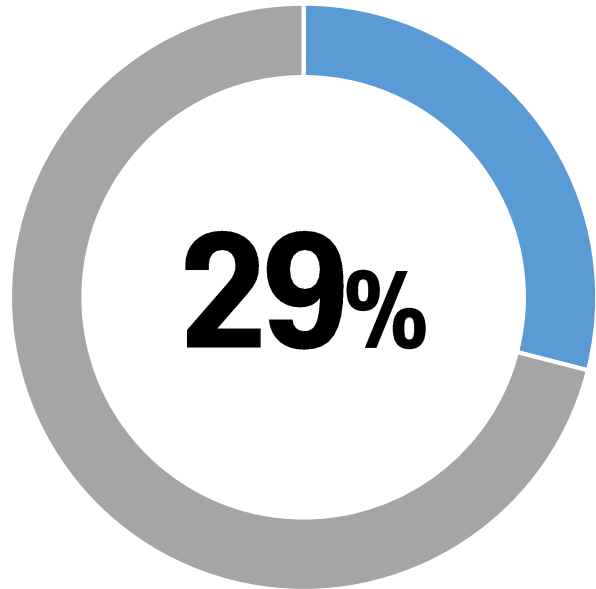
세일즈포스의 경우 관리 관점에서 좋았지만 국내 영업 현실과 맞지 않는 기능들로 불편했죠
세일즈메모는 **꼭 필요한 기능은 다 있고 무엇보다 사용이 편리했어요**



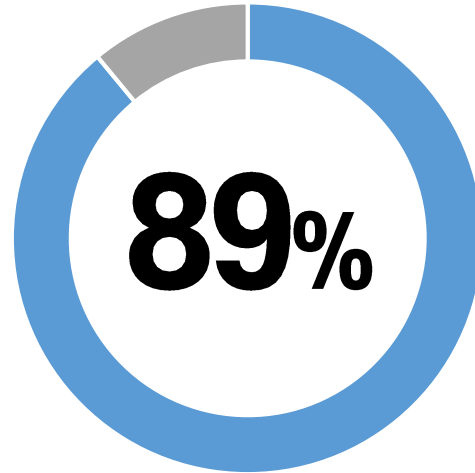
C사영업사원 (제조)

사용 튜토리얼도 영어로 되어 있어 솔루션 사용방법을 익히는 데 꽤 시간이 걸렸어요
세일즈메모는 별도 **사용방법을 배울 필요가 없었어요**

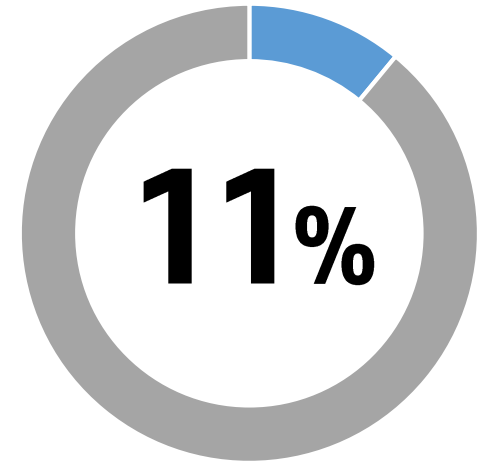
기존에 영업관련 솔루션을 사용했던 고객들 중 세일즈메모 체험 후 전환 또는 병행 비율



전체 고객 중 다른 솔루션을 사용하던 기업이
세일즈메모로 **전환 또는 병행**하여 사용하는 비율



왼쪽 29% 기업 고객 중
세일즈메모로 완전히 **전환**한 비율



맨 왼쪽 29% 기업 고객 중
다른 솔루션과 세일즈메모를 **함께 사용**하는 비율

고객관계관리 CRM 분야
세일즈포스

VS

영업 분야 특화
세일즈메모 비교

세일즈메모 타임라인

프로젝트 진행에 따라 영업 전반의 활동을 유형별 아이콘으로 전환하여 누구나 쉽게 파악

salesmemo

프로젝트 상세페이지

OO 건축공사

영업단계 ●●●○○○ 건적 활동유형 13 6 0

중요도 프로젝트 기간 2016.10.03-2017.02.01 제품 건축 설계 시공 감리 서비스 예산금액 90,000,000원 최종금액 원 고객 DD종합건설 담당자 김과장, 사원, 서팀장 메모

타임라인 단기

전화 장애요인 예상활동

2016년 11월

CSV Download

영업 활동 유형(전화 등), 영업 이슈, 만났던 고객(협력사 임직원) 이름, 다음 예상 일정을 아이콘으로 확인

진행중인 영업의 상태(자료 전달, 확정, 일정 연기, 고객 불만 등)와 영업 이슈(가격 등)를 아이콘으로 확인

세일즈포스 vs 세일즈메모 타임라인 비교

The screenshot shows the Salesforce interface with a list of activities. At the top, there are tabs for '활동' (Activities), 'Chatter', and '세부 사항' (Details). Below this, there are filters for '방문/통화 기록' (Visit/Call Log), '새 작업' (New Tasks), '새 이벤트' (New Events), and '이메일' (Emails). A search bar for '통화 요약...' (Call Summary...) is present. The main content area shows a list of tasks with checkboxes and due dates. For example, 'Send Letter' is due on 7.30 and 'Review (Sample)' is due on 7.21. Below the task list, there is a section for '7월 · 2020' (July · 2020) with a calendar view showing activities like '방문/통화' (Visit/Call) on '오늘' (Today), 'First Call (Sample)' on 7.10, and 'Email Andy to set up phone call (Sample)' as a past activity.

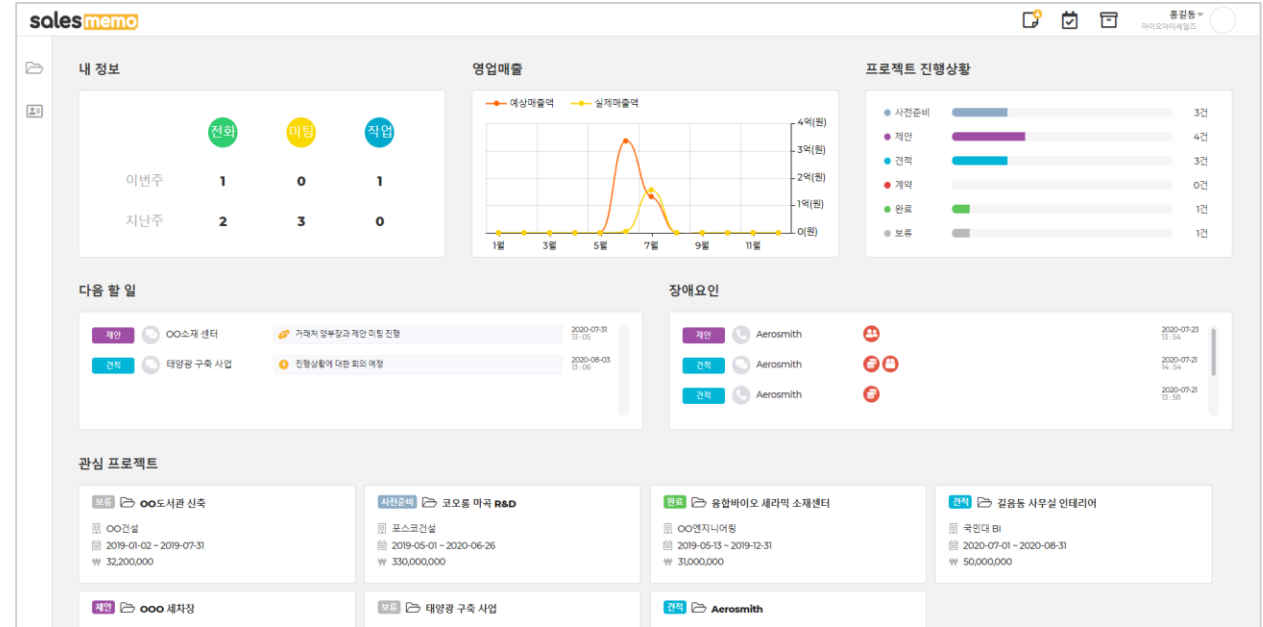
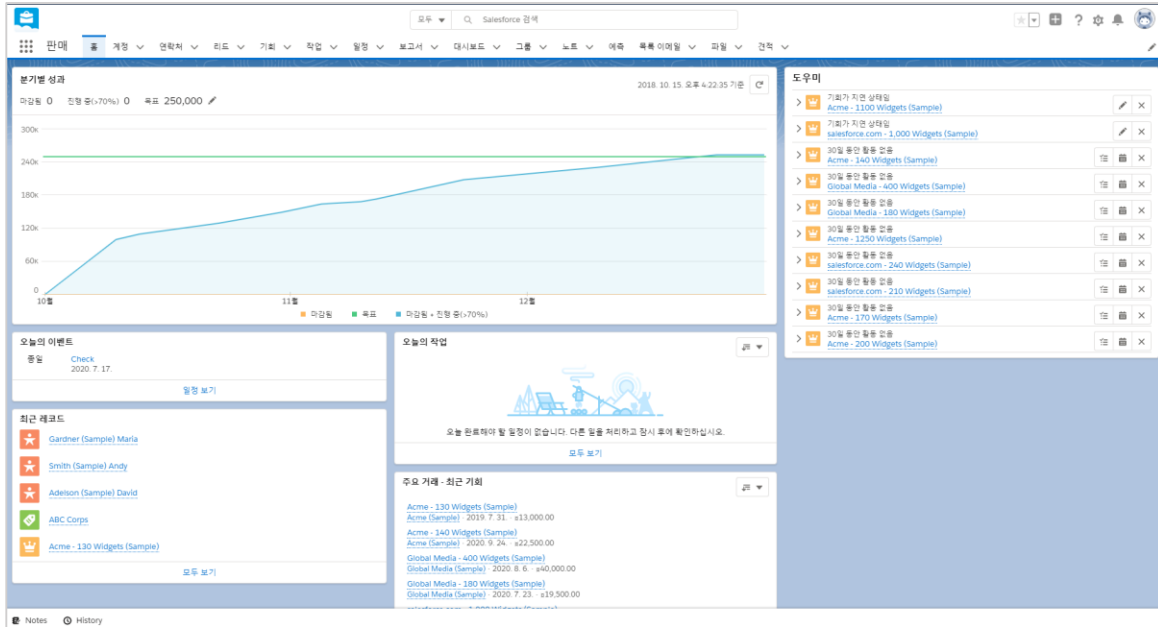
The screenshot shows the salesmemo interface. At the top, it displays '프로젝트 상세페이지' (Project Detail Page) for 'OO 건축공사' (OO Construction). It includes a progress bar and various status icons. Below this, there is a detailed header with project information: '프로젝트 기간' (Project Period: 2016.10.03-2017.02.01), '제품' (Product: 건축 설계 시공 관리), '서비스' (Service), '예산금액' (Budget: 90,000,000원), '최종금액' (Final Amount: 원), '고객' (Customer: DD종합건설), '담당자' (Staff: 김과장, 서원, 서팀장), and '주소' (Address). The main feature is a '타임라인 보기' (View Timeline) section, which is a calendar view for '2016년 11월' (November 2016). The calendar shows various activities as icons: green for '전화' (Call), red for '장래요인' (Future Factor), and yellow for '예정활동' (Planned Activity). A 'Show all' search bar is available on the right. At the bottom, there is a 'CSV Download' button.

스크롤 방식으로 사용자들에게 익숙하지만,
상단 방문/통화기록, 새 작업, 새 이벤트 등 내용들의
시간과 날짜가 서로 섞여 있어 연속되는 흐름을 쉽게 파악하기 어려움

영업 기간에 맞춰 자동 생성되는 타임라인에서
진행되는 영업 활동들을 유형별 아이콘으로 전환하여
영업 전반 상황을 시간의 흐름에 따라 누구나 쉽게 알 수 있음

세일즈포스 vs 세일즈메모 UI/UX 비교

홈 화면

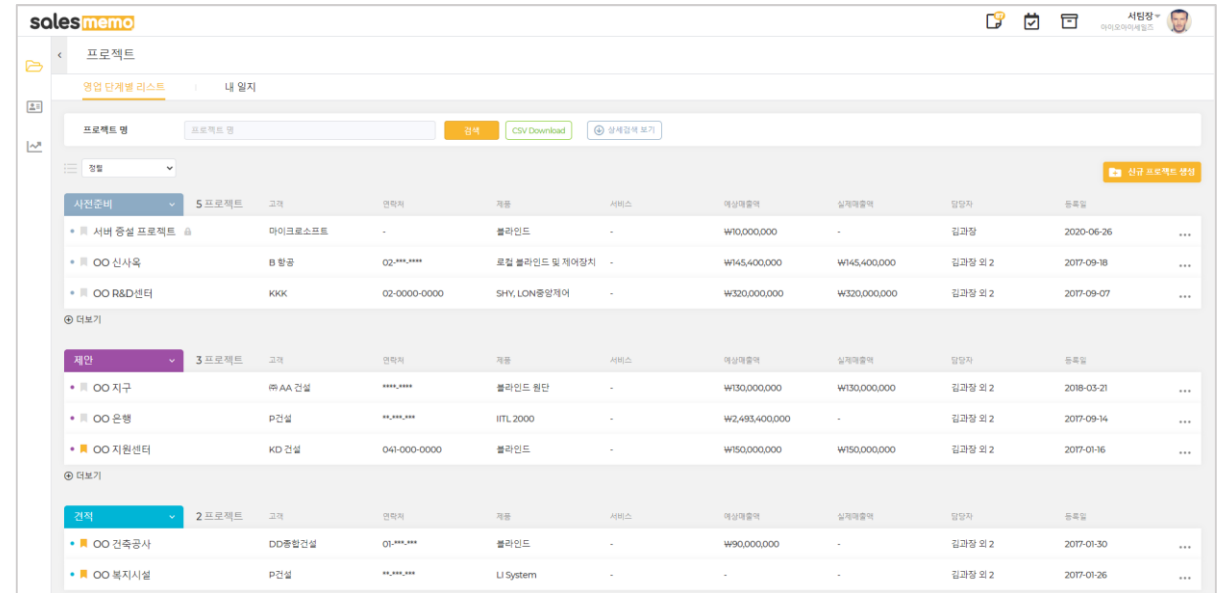
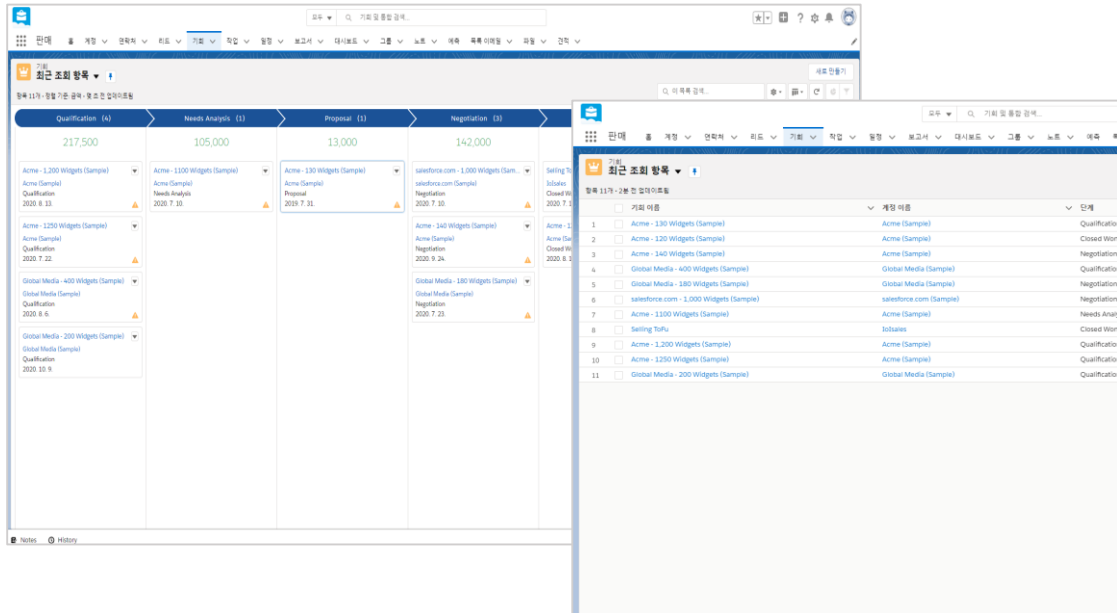


성과, 이벤트, 작업, 알림 기능 등의 다양한 정보가 제공되지만, 그래프, 표, 텍스트 공간이 통일되지 않아 쉽게 파악하기 어려움

프로젝트 진행상황, 매출, 이슈, 다음일정 등 꼭 필요한 정보만 제공, 공간과 배치에 통일성을 갖춰 빠른 파악 가능

세일즈포스 vs 세일즈메모 UI/UX 비교

단계별 영업 프로젝트 목록 화면

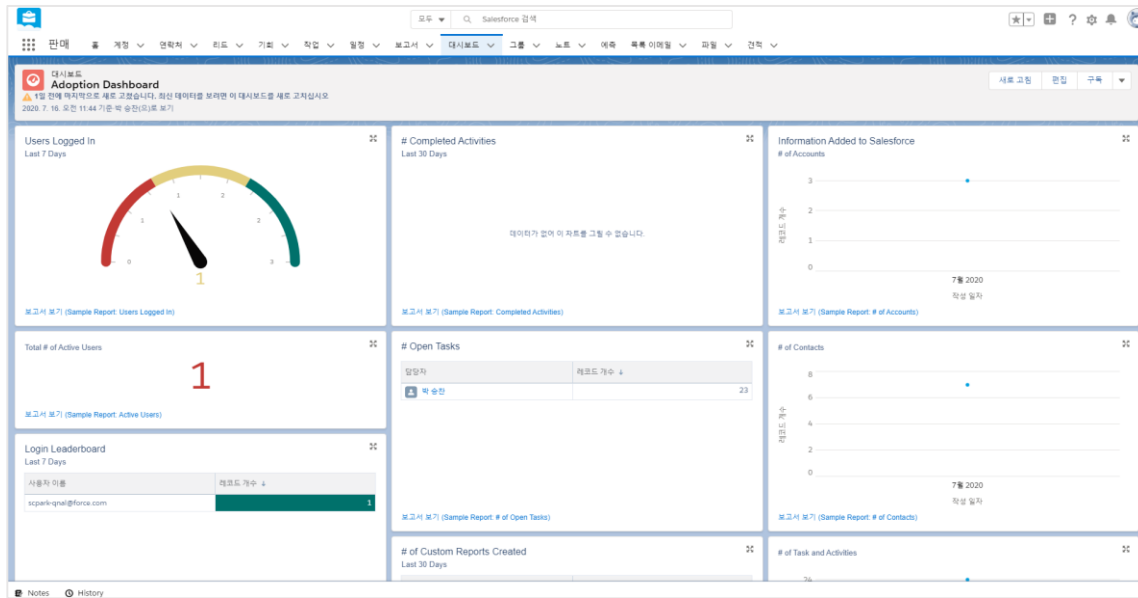


개인 선호도에 따라 리스트 및 칸반 보드 방식 두 가지 선택이 가능하지만, 리스트 방식의 경우 쉽게 파악 되지 않고 금액 등 필요한 정보가 없음

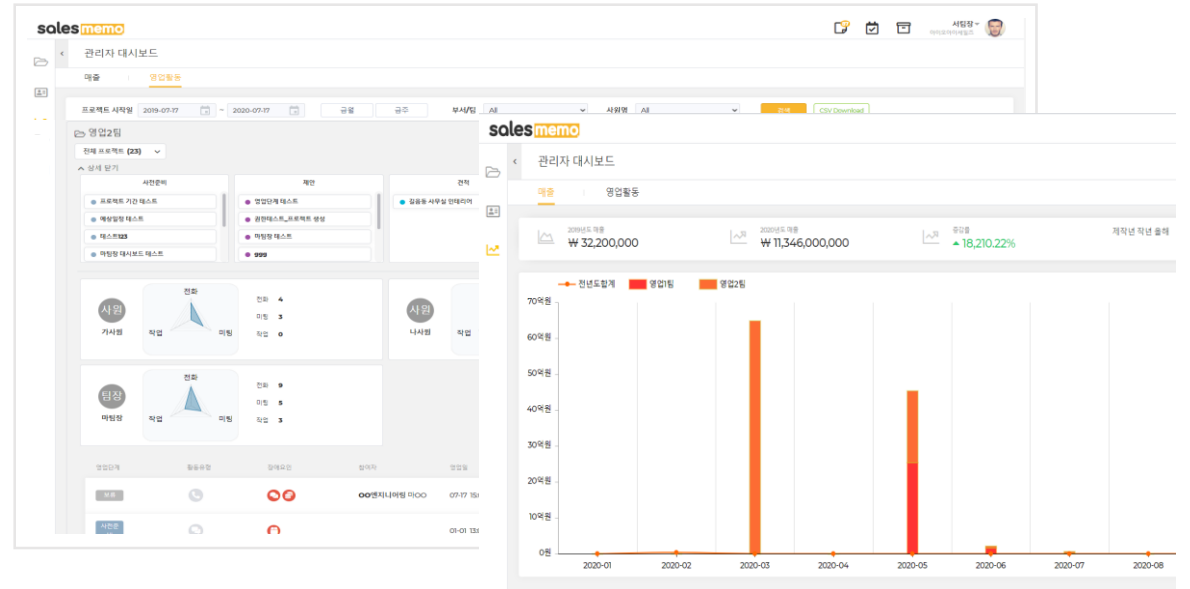
영업 단계별 내가 진행하고 있는 모든 프로젝트 목록을 보여주고 관련 고객, 참여자, 금액 등 주요 정보를 모아서 제공

세일즈포스 vs 세일즈메모 UI/UX 비교

대시보드 화면



현재 진행되고 있는 영업 관련 재무/활동 사항들에 대한 정보를 그래프, 이미지 등으로 제공

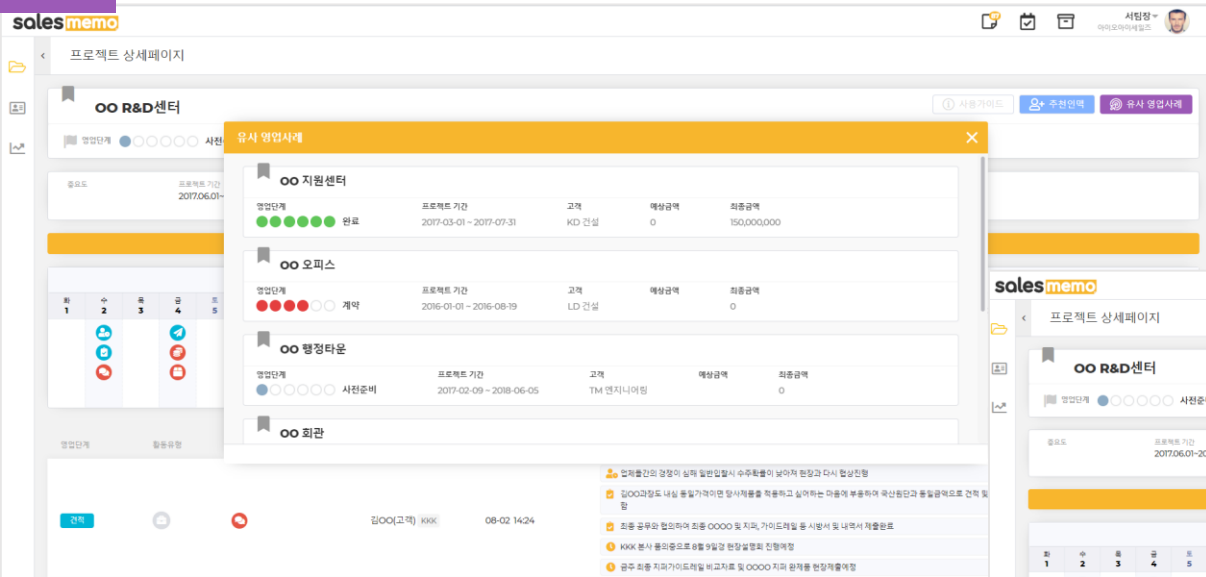


영업 단계별 회사 전체 프로젝트, 팀별, 개인별 영업 세부 활동 현황과 매출 추이 현황을 모아 보여줌

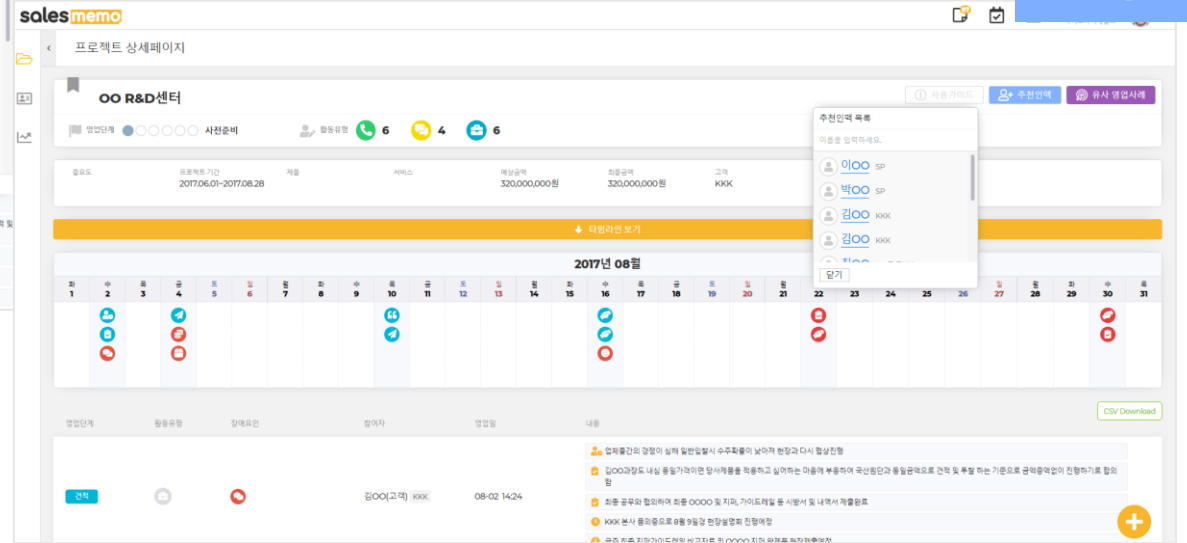
세일즈포스 vs 세일즈메모 비교

세일즈메모만 갖고 있는 기능

유사 영업사례



추천 인맥



자체 알고리즘 기반, 개인별 진행중인 영업 프로젝트와 유사한 영업 사례들을 자동으로 제시하고, 특정 고객 등의 과거 영업 이력을 알수 있는 추천 인맥 기능 제공

세일즈포스와 비교를 통해 우리가 느낀 점은,

기능, UI/UX 측면에서 유사한 부분이 있지만
디테일에는 큰 차이가 있고

그 이유는

세일즈메모는 **영업 분야 전문 솔루션**으로
철저히 **현업 영업 임직원들의 목소리를 반영,**
함께 만들었기 때문입니다



또한, 많은 기업 고객들은

**더 좋은 서비스를 위해
다양한 의견들을 주셨습니다**

고객의 다양한 개선 의견들을 반영,

새롭게 바뀐
세일즈메모를
소개합니다

1 적합한 6가지 영업 단계 선택

2 3가지 영업 활동 유형 선택

3 12가지 영업 상태를 선택 후,
영업 내용을 입력
(추가선택 후 입력 가능)

6 견적서, 계약서 등 파일 첨부

영업일지 작성

* 영업단계 사전준비 제안 견적 계약 완료 보류

* 활동유형 전화 미팅 작업

* 활동일 2017-11-08 12:16

* 영업상태 제품 관련 추가설명 필요합니다.

참여자 이름 참여자 추가
고객 김지훈(s 기업)

장애요인 사람 가격 제품 서비스 기타

예상 활동 i 일지 저장 후 예상활동 등록이 가능 합니다.

예상 금액 320,000,000

최종 금액 320,000,000

파일첨부 파일을 첨부해 주세요. 찾아보기

저장 닫기

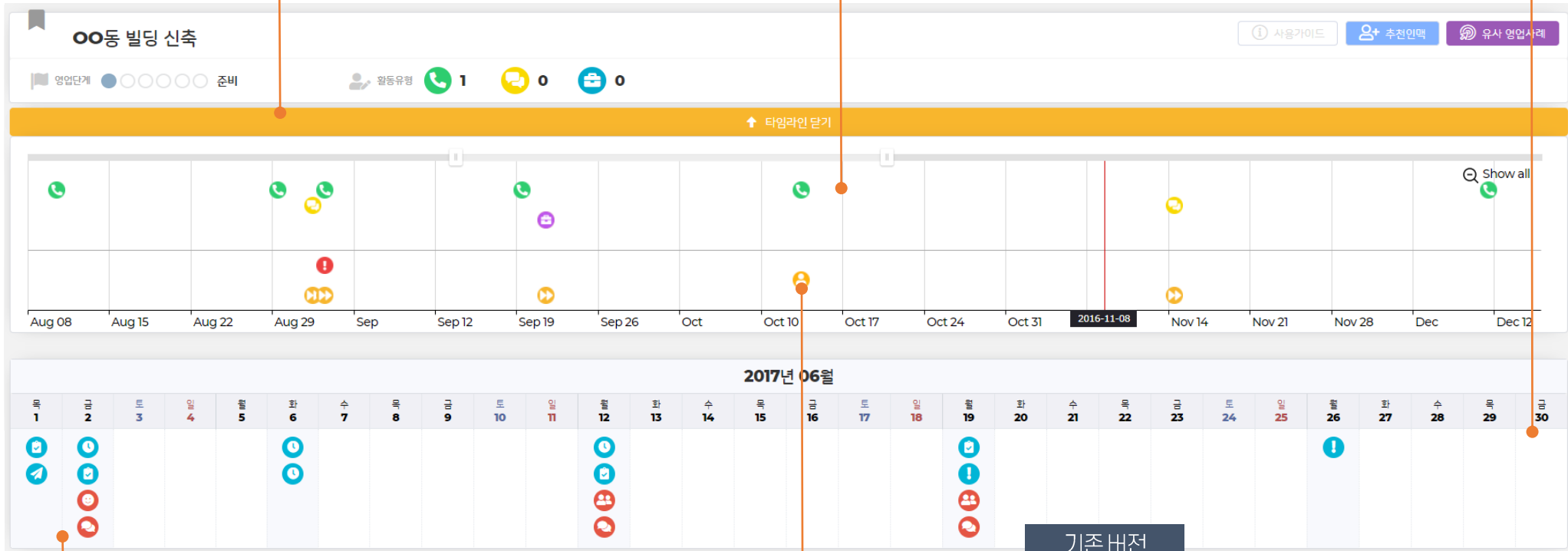
4 영업 시 만났던 고객, 협력사,
경쟁사 임직원, 사내 임직원 등
선택 (신규의 경우 입력)

5 영업 시 이슈 사항이 있을 경우
선택 및 입력

1 접기 기능을 통해 진행중인 영업 상태를 먼저 빠르게 파악

2 영업 활동 유형(전화 등), 영업 이슈, 만났던 고객(협력사 임직원) 이름, 다음 예상 일정을 아이콘으로 확인

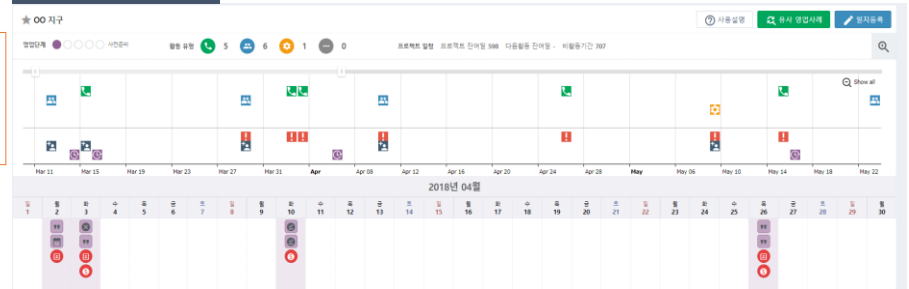
3 신규 프로젝트와 영업일지 등록 시 편의성 개선



4 진행중인 영업의 상태(자료 전달, 확정, 일정 연기, 고객 불만 등)와 영업 이슈 종류(가격 등)를 아이콘으로 확인

5 아이콘 전반 디자인을 깔끔하게 시인성 개선

기존 버전



1 본인이 진행 중인 영업 사례와 회사 내 유사한 영업 사례들을 자체 알고리즘으로 자동 제공

2 영업 시 만났던 고객, 협력사 임직원 등의 과거 영업 이력과 성향 파악 정보 제공

3 검색 기능을 추가하여 특정 영업 프로젝트에 없는 인물도 검색 후 영업 이력 파악

유사 영업사례 X

OO 지원센터 추천인맥 목록

| | | | | | |
|-----------|-------------------------|-------|------|-------------|----------------------|
| 영업단계 | 프로젝트 기간 | 고객 | 예산금액 | 최종금액 | 이름을 입력하세요. |
| ●●●●●● 완료 | 2017-03-01 ~ 2017-07-31 | KD 건설 | 0 | 150,000,000 | <input type="text"/> |

OO 오피스

| | | | | | |
|-----------|-------------------------|-------|------|------|--|
| 영업단계 | 프로젝트 기간 | 고객 | 예산금액 | 최종금액 | |
| ●●●●○● 계약 | 2016-01-01 ~ 2016-08-19 | LD 건설 | | 0 | |

OO 회관

| | | | | | |
|-----------|-------------------------|------|--|--|--|
| 영업단계 | 프로젝트 기간 | 고객 | | | |
| ●●●●●● 완료 | 2017-01-02 ~ 2017-08-25 | H 건설 | | | |

기존 버전

유사 영업사례

★ A의학센터 건립 건축공사

| | |
|-----------|-------------------------|
| 영업단계 | 기간 |
| ●●●●●● 완료 | 2015-03-06 ~ 2015-12-30 |

| | | |
|-----|------------|------------|
| 고객사 | 예산 금액 | 최종 금액 |
| K건설 | 52,000,000 | 55,000,000 |

추천 인맥

고객 이성훈

프로젝트 : K어린이과학교 사내 담당자 : 사원
등록일 : 16.03.25

고객 김정수

프로젝트 : 팽택 다운타운지역 복지시설 사내 담당자 : 사원
등록일 : 17.05.10

고객 최유진

프로젝트 : D산업 연구단지 사내 담당자 : 서빙장
등록일 : 17.11.08

1 접기 기능을 통해 진행중인 영업 상태를 먼저 빠르게 파악

2 사용한 권한 등급을 기존 2단계에서 3단계로 확대

3 검색 시 선택 가능 범위 확대

| 준비 | 8 프로젝트 | 고객 | 연락처 | 제품 | 서비스 | 예상매출액 | 실제매출액 | 담당자 | 등록일 |
|------------------|---------|--------------|-------|----------|--------------|-------|--------|------------|-----|
| 코오롱 마곡 R&D (비승계) | 포스코건설 | 02-555-0714 | 전동스크롤 | - | 330,000,000원 | - | 마사원 외1 | 2020-06-08 | |
| OO 빌딩 신축 | 현대건설 | - | - | - | 5,000,000원 | - | 라사원 | 2020-06-09 | |
| OO소재 센터 | DW 해양건설 | 051-888-0101 | 해양 탐사 | 이런저런 서비스 | - | - | 김과장 | 2020-07-13 | |

4 영업 프로젝트에서 불필요 정보는 없애고, 필요한 정보는 추가

기존 버전

영업단계: 2018-03-07 ~ 2018-10-02 | 고객: AA 건설 | 예산 금액: 130,000,000 | 회계 금액: 130,000,000 | 제품: 플라즈마 문단 | 서비스: x 50,000m

담당자: 라정, 사원, 김과장, 사원

대금 일정: 2018-05-16 16:47, 2018-05-25 16:47, 2018-04-06 14:52, 2018-03-16 16:47

1 검색 시 선택 가능 범위 확인

2 개별 프로젝트를 클릭 후 조회 가능한 일지들을 모아서 확인

3 사용자 권한 등급을 기존 2단계에서 3단계로 확대

The screenshot shows the 'salesmemo' interface. At the top, there are search filters for '활동일' (Activity Date) from 2019-09-17 to 2020-09-17, and '활동유형' (Activity Type) set to '금요일' (Friday). A search button is present. Below the filters is a table with columns: 프로젝트명 (Project Name), 영업단계 (Sales Stage), 활동유형 (Activity Type), 장애요인 (Obstacle), 참여자 (Participant), 영업일 (Activity Date), and 내용 (Content). The table lists several projects, including 'OO 구청 및 보건소 (비공개)', 'OO 구청 및 보건소', and 'OO지구 사무실'. Each row has a status button (e.g., '준비', '견적') and a phone icon. A search bar is located at the top right of the table area.

4 정보 조회를 위한 클릭 횟수 최소화

The '기존 버전' (Previous Version) screenshot shows a grid of project cards. Each card displays a date and time (e.g., 06-01 13:59), a list of participants (e.g., 김OO(협력사) OO), and a brief description of the activity. The cards are arranged in a grid, and each card has a small icon in the top right corner. The cards are separated by thin lines, and the overall layout is more cluttered than the current version.

1 영업 시 만났던 고객사와 협력사 임직원에 대한 세부 정보 확대

salesmemo

고객 세부내용

에스엠에너지

직원 추가 직원 추가(역셀)

홈페이지 주소 전화번호 팩스 제품 설명

서울특별시 도봉구 1588 02-3394 임대, 분양, 설치. DREAM CREATOR

등록된 직원수 3명

| 이름 | 연락처 | 이메일 주소 | 부서/팀 | 직급 | 설명 |
|-----|----------|--------|------|----|----------------------|
| 박민우 | 010-2525 | | 분양팀 | 사원 | 최근 입사한지 얼마 안되었음 |
| 김재준 | 010-8552 | | 사업개발 | 차장 | 거래처 박사장님의 소개로 컨택하게 됨 |

등록된 프로젝트 0개

| 프로젝트 기간 | 제품 | 서비스 |
|-----------|--------|-----|
| 태양광 구축 사업 | 태양광 판넬 | - |

2 고객사 및 협력사와 관련되는 영업 프로젝트 리스트 제시 및 이동

기존 버전

DW 태양건실

등록된 직원수 3명

06-01 07-11 07-25 08-02 08-29 09-05

태양광 판넬

달력 모드

달력 모드에서 영업 일지와 예상 활동들을 직접 입력할 수 있도록 하여 스케줄 관리를 더욱 효율적으로

1 달력모드에서 입력된 일지와 예상 활동들은 영업 프로젝트에서도 함께 연동 노출

2 기존 단순 읽기조회 방식에서 영업 일지와예상 활동을 달력에서 직접 입력기능 추가

salesmemo

달력

2018.03

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu |
|-----|-----|-----|-----|-----|
| 25 | 26 | 27 | 28 | 1 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |

프로젝트 목록

- OO소재 센터**
고객: DW 해양건설 | 연락처: 051-888-0101 | 제품: 해양 탐사 | 서비스: DW 해양건설 | 규모: 규모는 무조건 배양하게
- MS 서울 오피스**
고객: OO 소프트 | 연락처: 080-500-0230 | 제품: 블라인드, 소프트웨어, 박스4개 등 준비 | 서비스: OO 소프트 | 규모: -
- Unity 트레이닝 센터**
고객: OO소프트 | 연락처: 02-514-0111 | 제품: 소프트웨어 프로그램 | 서비스: OO소프트 | 규모: 3천만원
- OO지역 공동사무단지 구축**
고객: OOO 건축 | 연락처: - | 제품: - | 서비스: OOO 건축 | 규모: -
- OO 리테일 프로젝트**
고객: G&S | 연락처: 051-000-0000 | 제품: 선반, 테이블 외 | 서비스: G&S | 규모: -
- 서초동 OO빌딩 신축**
고객: - | 연락처: - | 제품: - | 서비스: - | 규모: -

3 전체 영업 활동들을 친숙한 달력에서 파악

기존 버전

2018.04

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |

Activity details for April 2nd (Mon):

- 16:47 ▲ 미팅 일차 확인자 AA간담 개관장예...
- 16:47 ▲ 당일 다시 전화 예정

Activity details for April 3rd (Tue):

- 13:00 ▲ 미팅 일차확인하고 다시 전화하였...
- 13:00 ▲ 700 과정을 통해 현재 금액 문제...

Activity details for April 10th (Tue):

- 11:54 가격 관련 내부 논의 진행
- 11:54 협력사와 확인 시 다른 업체물도 가격...
- 11:54 협력사 승oo와 협의결과, 해당건에 대...

Activity details for April 13th (Fri):

- 14:52 ▲ 진영상황에 대해 확인 전화 예정

1

사용자간 주고 받은 코멘트 등 알림을 오늘, 어제 기준으로 모아서 조회를 쉽게 확인

2

알림 항목을 개인이 설정할 수 있는 기능 추가

salesmemo

알림

총 150 건의 신규 알림이 있습니다.

오늘 2020.09.21

방금 테스트고객 > 서팀장 님이 고객을 수정 하였습니다.

방금 테스트고객 > 서팀장 님이 고객을 수정 하였습니다.

방금 테스트고객 > 서팀장 님이 고객을 수정 하였습니다.

전체삭제

어제 이전

4일전 고일동 주식회사 > 마사원(영업2팀) 프로젝트 영업단계 테스트 > 마사원 님이 신규 프로젝트를 생성하였습니다.

6일전 테스트2 주식회사 > > 라사원 님이 신규 고객을 등록하였습니다.

전체삭제

알림설정

3

코멘트 알림 외, 같은 팀(부서)원이 신규 등록된 프로젝트, 고객, 일지 알림 기능 추가

기존 버전

코멘트

DD종합건설

2017-03-13 10:15

팀장님, 상황 설명 드릴것습니다

1 이번주와지난주누적 영업 활동 유형 확인

2 예상 매출과 실제 매출 확인

3 진행하고 있는 영업 프로젝트 확인

내 정보

| | 전화 | 미팅 | 작업 |
|-----|----|----|----|
| 이번주 | 0 | 0 | 0 |
| 지난주 | 0 | 1 | 0 |

영업매출

프로젝트 진행상황

| | |
|------|----|
| 사전준비 | 4건 |
| 제안 | 1건 |
| 견적 | 2건 |
| 계약 | 2건 |
| 완료 | 3건 |
| 보류 | 1건 |

다음 할 일

- 사전준비 Unity 트레이닝 센터
 다시 시작하게 되었습니다. 각자 맡은 파트 공지확인해주시고, 명함과 준비를 빠뜨리...
2020-07-28 01:30

장애요인

- 사전준비 Unity 트레이닝 센터
 2020-07-18 01:29
- 사전준비 MS 서울 오피스
 2020-07-17 01:21

관심 프로젝트

| | | | |
|---|--|--|--|
| 계약 oo 지원센터 KD 건설 2017-03-01 ~ 2017-07-24 ₩ 29,000,000 | 보류 oo 연구단지 DR 산업 2016-03-01 ~ 2016-12-31 ₩ | 완료 oo 복지시설 P건설 2016-03-01 ~ 2016-07-06 ₩ 0 | 견적 oo 건축공사 DD종합건설 2016-10-03 ~ 2017-02-01 ₩ 90,000,000 |
|---|--|--|--|

4 관심을두고 있는 영업 프로젝트 현황 확인

5 다음 영업시 할일 체크

6 영업 진행시 장애 이슈 체크

1 진행중인 영업 프로젝트를 개인별, 팀(부서)별, 영업단계별로 확인

2 누적 영업 활동 유형(전화, 미팅, 작업)을 개인별, 팀(부서)별로 확인

3 부여된 권한에 따라 개인별 작성된 전체 영업 일지 확인

아카이브

아카이브 기능을 통해 진행이 **멈춘 프로젝트 또는 고객, 퇴사(휴직)한 사내 사용자 기록을 보관**하여 연속성 유지

1 오랜 기간 진행이 멈춘 프로젝트나 사내 공유가 불필요한 고객을 보관(아카이브)

2 아카이브 후 복원하기 기능

| 준비 | 4 프로젝트 | 고객 | 연락처 | 제품 | 서비스 | 예상매출액 | 실제매출액 | 담당자 | 등록일 | |
|-------------|--------|-------------|----------------|----|-----|--------------|--------------|---------|------------|------|
| OO 신사옥 | B 항공 | 02-***-**** | 로컬 블라인드 및 제어장치 | - | - | 145,400,000원 | 145,400,000원 | 김과장 외 2 | 2017-09-18 | ... |
| 신사동 OO빌딩 신축 | OO건설 | 02-555-8282 | - | - | - | - | - | 홍길동 | 2020-07-27 | 복원하기 |
| OO도서관 신축 | OO건설 | 02-555-8282 | - | - | - | - | - | 서팀장 | 2020-07-29 | ... |

3 퇴사(이직) 또는 장기 휴가 사용자를 이관

4 모든 영업 프로젝트, 고객 기록과 사용자 정보 연속성 유지

| 미등록부서 | 연락처 | 이메일 | 부서 | 직급 |
|---------------|-----|-----|----|----|
| 등록된 유저가 없습니다. | | | | |
| 영업팀 | 연락처 | 이메일 | 부서 | 직급 |
| 등록된 유저가 없습니다. | | | | |

1 프로젝트 등록, 일지 등록, 고객사 등록 알림을 개인별로 설정

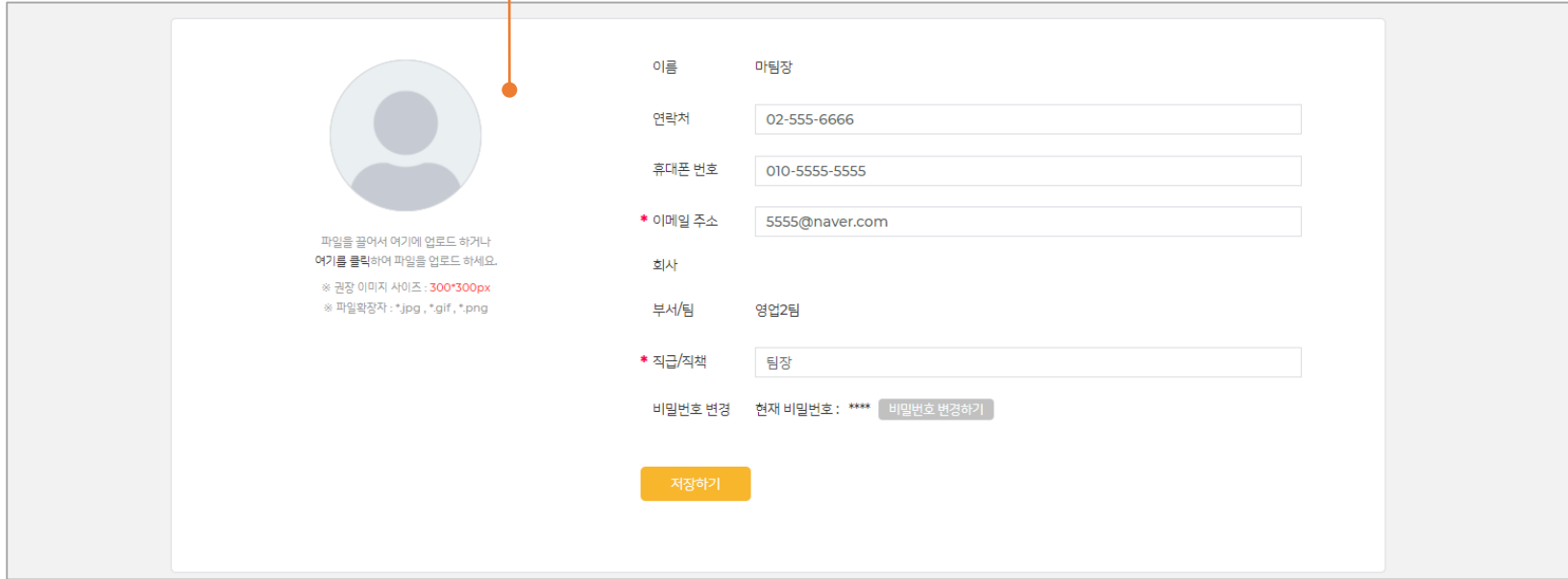
2 선/후임간 영업 관련 코멘트 알림 설정

| 알림 카테고리 | 알림 항목 | 설정 |
|---------|-------|----|
| 프로젝트 알림 | 등록 | ✓ |
| | 수정 | ✓ |
| | 보관함 | ✓ |
| 일지 알림 | 등록 | ✓ |
| | 수정 | ✓ |
| | 삭제 | ✓ |
| 고객 알림 | 등록 | ✓ |
| | 수정 | ✓ |
| | 보관함 | ✓ |
| 코멘트 알림 | (전체) | ON |
| 바탕화면 알림 | (전체) | ON |

3 한 주 단위 알림 정보 노출, 삭제 기능 추가

4 왼쪽 팝업 방식에서 목록 방식으로 전체 알림 정보를 쉽게 조회

1 사용자별 프로필 등록/수정



이름: 마팀장

연락처: 02-555-6666

휴대폰 번호: 010-5555-5555

* 이메일 주소: 5555@naver.com

회사:

부서/팀: 영업2팀

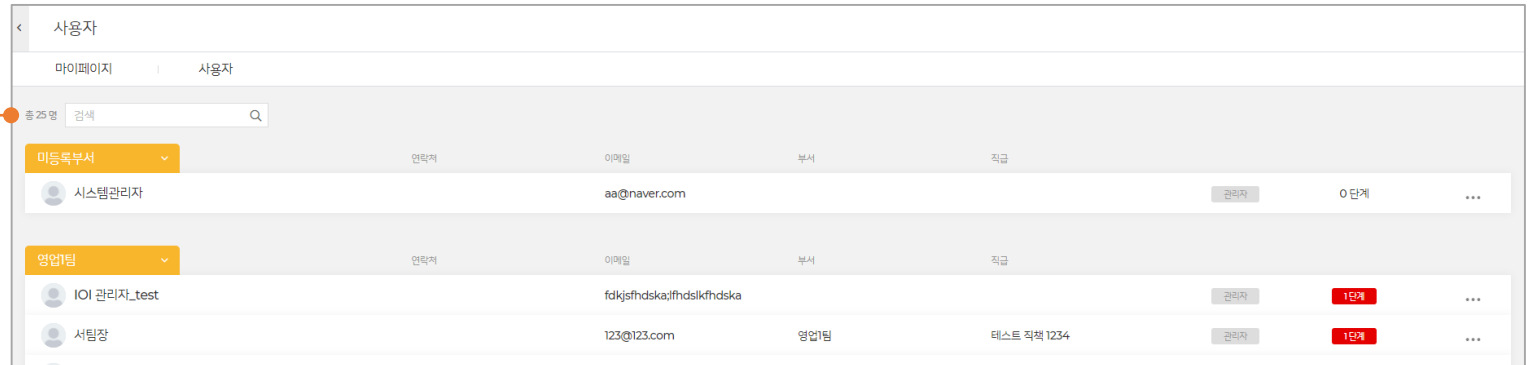
* 직급/직책: 팀장

비밀번호 변경: 현재 비밀번호: **** [비밀번호 변경하기](#)

[저장하기](#)

파일을 끌어서 여기에 업로드 하거나
여기를 클릭하여 파일을 업로드 하세요.
※ 권장 이미지 사이즈: 300*300px
※ 파일확장자: ".jpg", ".gif", ".png"

2 회사별 계정 관리자가 사용자 권한 등급을 일괄 관리



| 미등록부서 | | 연락처 | 이메일 | 부서 | 직급 | | |
|--------------|--|-----|--------------------------|-----|-------------|---------------------|----------|
| 시스템관리자 | | | aa@naver.com | | | 관리자 | 0 단계 ... |
| 영업팀 | | 연락처 | 이메일 | 부서 | 직급 | | |
| IOI 관리자_test | | | fdkjsfhdska;fhdsikfhdska | | | 관리자 | 1단계 ... |
| 서팀장 | | | 123@123.com | 영업팀 | 테스트 직책 1234 | 관리자 | 1단계 ... |

세일즈메모가 32가지 기능 추가(확대)로 더 유용하게, 직관적 UI/UX로 바뀌었습니다!

더 많은 고객에게

규모가 큰 기업 고객에게도 더 어필 되도록

- 직급별 조회 권한 차등(3개 등급)으로 **등급별 조회 가능 범위 세부화** (권한에 따라 팀(부서)별 및 전체 매출 합계액 등 조회 구분)
- 특정 영업 프로젝트 참여 인원들만 영업 내용 공유가 가능하도록 **영업 내용 공개/비공개** 기능 추가 (직급별 권한 등급이 서로 다른, 여러 팀(부서)원들이 함께 영업을 진행하는 경우 등 48개 케이스를 고려하여 설계)
- 계정 관리자가 쉽게 사용자 및 프로젝트를 수정/추가/보관 할 수 있는 **아카이브** 기능 추가
- 사용자 별 소속 팀(부서)별 구분되어 영업일지/프로젝트 조회 가능도록 정책을 수정하고, 비 영업부서 인원이 사용자로 추가 된 경우 동 인원이 관련되는 영업 프로젝트만 조회 가능도록 수정
- **권한 별 관리자 대시보드 조회 가능 범위** 정책을 세부화, 개인별 일지와 프로젝트 등록/수정/삭제 권한 정책을 세부화
- 클라우드 서비스 운용사들의 영업 활동 기록, 관리, 공유 목적으로 활용 시 고려사항들을 설계 시 반영

더 쉽고

사용자가 유용하면서도 더 편리하게

- 다양한 **알림 설정** 기능 추가, 프린트 출력 모드 지원
- **정보 검색 시 선택 가능 범위 확대** 및 세부화 추가
- **사용자 개별 편의성 강화**를 위해 최초 로그인 시 영업 매출, 진행상황, 다음 일정 등 확인 가능 화면 추가
- 사용자가 익숙한 달력모드에서도 프로젝트 등록, 영업 일지 및 예상 일정 작성 기능 추가
- **알고리즘 기반 추천인맥 기능에 검색 기능** 추가, 영업일지/사용자 간 코멘트 작성 후 파일 첨부/다운로드 기능 추가
- 영업 단계 1단계 추가, 사용자가 자주 쓰지 않는 영업 유형 삭제
- 영업 프로젝트를 영업 단계별로 **드래그&드랍으로 쉽게 이동** 기능 추가
- 관리자 대시보드에서 개별, 팀(부서)별, **회사 전체 매출 및 활동 모니터링**을 위한 기능/검색 추가

직관적 으로

사용자가 더 빠르고 쉽게 파악되도록

- 사용자 최초 로그인 시점부터 사용 종료까지 플로우에서 **클릭 횟수를 최소화**하고, 쉽게 클릭할 수 있도록 개선
- 특정 화면 조회를 위해 이동 후 이전 화면 복귀 최적으로 개선
- 영업 일지, 프로젝트 디스플레이 구조를 기존 카드에서 **단순 리스트화/직관화** 개선
- 입력된 정보와 연관되는 다른 정보를 동일 페이지에서 클릭 및 조회 일원화
- 정보 노출 배치와 형태 수정을 통해 **시인성을 용이하게** 개선
- 깔끔한 느낌의 톤과 매너로 **모든 화면 디자인/폰트/도형/아이콘** 등 개선
- 홈페이지/솔루션 회원가입, 서비스 신청 등 일원화

감사합니다

innovative initiative

ioisoft

아이오아이소프트(주)

www.salememo.co.kr

ioisoftinfo@ioisoft.com

070-4771-5599

아이오아이소프트는 메가존클라우드 패밀리사입니다