

主な機能	
準備するデータ	売上伝票1行1行のデータのcsvファイル
データ処理件数	1ファイル最大100万件（ただし複数ファイルの合算処理可能）
処理時間（目安）	6万件の集計処理 約20秒、同100万件 約20分
集計処理	過去のデータは月単位の集計処理（マニュアル処理・合算処理・複数月連続自動処理） 最新のデータは日次集計処理（自動）
月次分析グラフ	
実績一覧	顧客別分析、担当者別分析、商品別分析、業種別分析、業態別分析、商品競争力分析、属性分析（年齢・性別・家族…）地域別分析（地域別戦略策定）、プロダクトミックス（商品ラインナップ戦略）
ABC分析	商品の市場ポジショニング分析
推移グラフ	
Zチャート	
ポートフォリオ	
日次分析グラフ	部署、担当者、顧客や商品など、グラフに表示したい項目を指定し、最大80パターンのグラフを表示（1画面に1または4パターンのグラフ、一連のグラフを自動切替、切替時間設定機能）
アクション表示	拡販のための行動計画や、市場・競合相手の状況など、売上を左右する項目を「アクションフォルダ」に自由に書き込むと、関連するグラフ上にそれを表示
プログラム構成	基本設定と月次集計をする「ナビ太R」と、グラフによる分析を行う「ナビ太G」の2プログラム
価格（税別）	¥500,000
年間保守契約（〃）	¥50,000 電話やメールによるサポートと、バージョンアップ時の差額による保証（SPPとの直接契約）
導入指導（〃）	¥50,000（お客様データによる導入時処理含む 交通費別途）
ライセンスキー	プログラム実行時に同梱されているUSBキーを装着

基本操作	
導入時の処理（「ナビ太R」による処理）	月次の分析環境作り ①今期・前期・前々期の月毎の販売データ準備（入手できる範囲で可） ②分析対象項目を決める（顧客・部署・商品地域…） ③データ集計
日々の処理（「ナビ太G」による処理）	①上記で集計した項目についてそれぞれ日次処理をする項目を選択（以後選択を変更したいときのみ） ②日次集計のためのフォルダを作り、日々の販売生データを入れる ③自動集計モード起動（1か月分の処理が終わると集計結果は自動的に月次データに反映） ④分析画面でグラフに表示する項目を選択（グラフ表示する項目は①の中から必要に応じて自由に設定） ⑤拡販計画に基づき拡販アクションを登録

「セールスナビ太」	¥500,000-（税別）
動作環境	
CPU	intel Pentium 450MHz以上推奨
メインメモリ	256MB以上
CD-ROMドライブ	ソフトウェアのインストール時に必要
グラフィック	1024×768 ドット、1677万色以上
対応OS	Windows98、Me、2000、XP
USBポート	1ポート（使用時ライセンスキー装着のため）

分析技、GRAPHKAは有限会社エス・ピー・ピーの登録商標です。Windowsは米国マイクロソフト社の商標または登録商標です。intel、Pentium、celeronは米国インテル社の商標または登録商標です。その他、本書に記載されている会社名および製品名は、一般に各社の商標または登録商標です。また本製品の仕様およびカタログの内容は、製品改良のため予告なく変更することがあります。

売上を上げるしくみ作り

# セールスナビ太

～販売目標達成に向けてあなたのチームをナビゲート～

販売データを宝の山に変えるためのツールです。  
すべてをグラフにした分かりやすい分析環境、日々の活動の成果を  
検証できるしくみを備えた実績管理を実現します。  
販売データだけ用意して、後は「セールスナビ太」にお任せください。

## 現状分析と 戦略立案

### 勝つための 販売分析

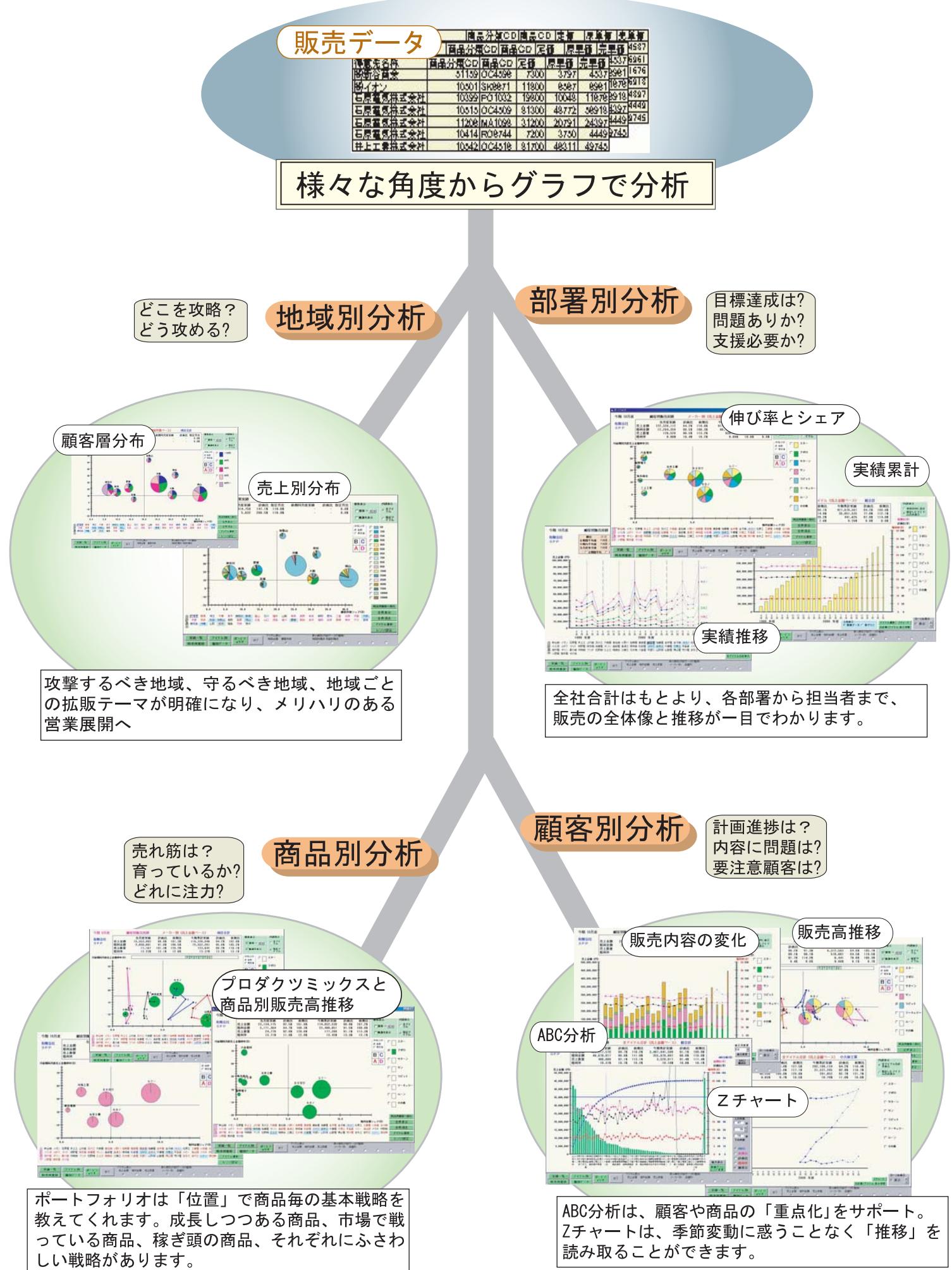
顧客や商品の重点化  
**ABC分析**  
季節変動に惑わされない  
**Zチャート**  
競争に勝つ  
**ポートフォリオ**

## 戦術展開と 目標管理

### 日々のPDCAを 強力サポート

時間と手間のかかる集計業務を  
**自動化**  
数字では判らない売上状況を  
**日々グラフに**  
効果の見えない拡販策  
**結果が即グラフに**

# ステップ1 勝つための戦略を練る



## ステップ 2 戦略を実行に移し経過を検証

