

【メルマガ めざせ IT カアップ！ 2021 年 9 月 1 日号】

みなさん、こんにちは。「メルマガ めざせ IT カアップ！」第 67 号です。

今号の第 1 部は「PowerPoint」シリーズの第 16 弾として「ノート」を、第 2 部は「IT 用語解説（基本編）」シリーズの第 31 弾として「CRM・SFA」をお届けします。

1. 基本知識・便利知識

「PowerPoint」その 16 「ノート」

パワーポイントのノートとは、スライド単位に、プレゼンテーションで話す要点や強調すべきことなどをメモしたり、補足的な事項を書き込んでおける、いわば発表のための「備忘録」ないしは「台本」作成の機能です。

プレゼンテーションは、よほど慣れている人でなければ、緊張したりあがってしまいがちです。ノート機能を活用して、随時話すべきポイントなどを確認するようにすれば、プレゼンテーションを落ち着いて進めることの助けになることは間違いありません。

作成したノートは、スライドとノートを一体にして印刷（ノート印刷）したり、スライドショーでプレゼンテーションする際に、スクリーンやモニター端末などの聴衆に向けた画面ではスライドのみを映しながら、発表者のパソコン画面にはスライドとノート部分を表示したり（発表者用ツール）できます。

続きは以下のリンク先のページをお読みください。 （注 1）

[https://chiba-it-literacy-bukai.jimdofree.com/powerpoint の基礎/ノート/](https://chiba-it-literacy-bukai.jimdofree.com/powerpoint%20の基礎/ノート/)

2. IT 用語解説

IT 用語解説（基本編）シリーズ その 31 「CRM・SFA」

CRM（Customer Relationship Management）は、文字通り「顧客関係管理」を意味しています。顧客の情報を収集・分析して、最適で効率的なアプローチを行い、自社の商品やサービスの競争力を高める経営手法、あるいはそのためのシステムのことで

SFA（Sales Force Automation）は「営業支援システム」を意味しており、営業担当者の属人的な知識・知見・経験・勘に頼るのではなく、顧客情報や案件の進捗、商談事例等のデータを共有し、営業プロセスを標準化して、営業活動を組織的・効率的に展開するという考え方に基づいて発展してきたシステムです。

CRM と SFA は、誕生の背景も、そもそもの目的も異なりますが、CRM も SFA も顧客情報の管理機能を有していること、主な利用者が広い意味での営業部門であるということもあって、CRM と SFA が混同されたり、最近では多くの CRM と SFA がセットのシステムとしてサービス展開されたりしていて、自社には CRM と SFA のどちらを選べば良いか迷ったりする場合もあるようです。

ここでは、CRM と SFA の共通点と違い、およびそれぞれの基本的な機能を中心に解説するとともに、クラウド型の主な CRM、SFA のシステムを紹介します。

続きは以下のリンク先のページをお読みください。 (注 2)

<https://chiba-it-literacy-bukai.jimdofree.com/it用語解説/it用語基本編/CRM・SFA/>

いかがでしたか？

次号は、第 1 部「PowerPoint」シリーズの第 17 弾として「PowerPoint の印刷」について、第 2 部 IT 用語解説（基本編）シリーズの第 32 弾として「ERP」について、お届けする予定です。

(注 1) クリックでリンク先が閲覧できない方は、次の操作を行ってください。

<https://chiba-it-literacy-bukai.jimdofree.com/> でトップページを開く。

サイドメニューから「PowerPoint の基礎」をクリックする。

サイドメニューに出現したサブメニューから「ノート」をクリックする。

(注 2) クリックでリンク先が閲覧できない方は、次の操作を行ってください。

<https://chiba-it-literacy-bukai.jimdofree.com/> でトップページを開く。

トップメニューから「IT 用語解説」をクリックする。

サイドメニューから「IT 用語基本編」をクリックする。

サイドメニューに出現したサブメニューから「CRM・SFA」をクリックする。