

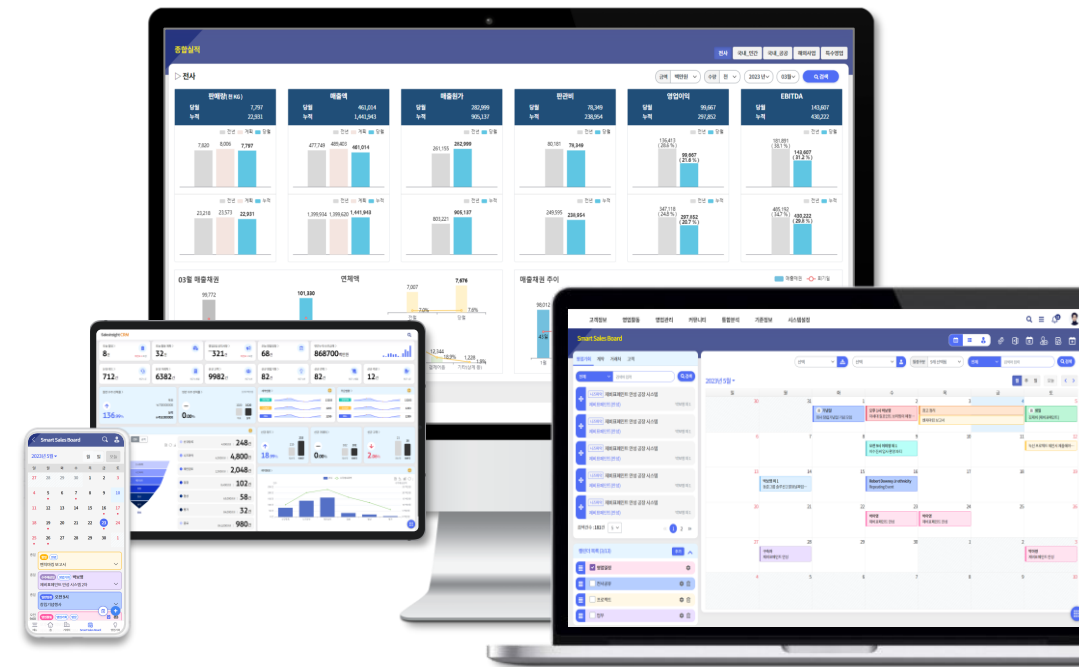
SALES INSIGHT

일하는 즐거움, 세일즈인사이트

기본이 강한 B2B CRM Salesinsight

Since 2003

2023



SALES INSIGHT

+20
years

+1,146
Customers

+14,500
Active Users

CRM으로 일하는 즐거움을 만들고 있습니다.



영업 실무자

고객 데이터
추적 및 분석 용이

목적중심 활동계획 수립
활동 현황 공유 원활

현황보고
실적 보고 자동화

담당자간 정보공유
인수인계 원활



영업 관리자

시장/고객 데이터 활용한
맞춤형 영업전략 개발

영업활동과 목표달성
파악과 분석 용이

고객/상황별 대응 지침 등
원활한 의사소통

매출 예측 및
대응 전략 수립



경영진

경영전략과 연계한
영업현황 파악 및 의사결정

분야별/조직별
성과파악 용이

영업을 포함한 전사적인
업무 효율성 향상

업무프로세스 최적화
현황 공유 자동화

1. 세일즈인사이트 기업 현황

회사 개요

세일즈인사이트는 영업 조직의 업무 환경 개선을 위한 영업관리 CRM 전문기업입니다.

SALES INSIGHT

“

고객의 영업활성화와 매출향상에 기여한다

”

기업명 세일즈인사이트 주식회사

대표이사 고 명 식

설립일 2003년 12월 17일 (업력 20년 차)

소재지 서울시 서초구 반포대로 26길 15(서초동, 리우빌딩 5층)

홈페이지 www.salesinsight.co.kr

CRM 솔루션 제공

SaaS형 CRM으로 영업활성화 지원
CRM 기능 및 UI/UX 등 최신화
교육/컨설팅 및 동영상 콘텐츠 제공 등으로 사용자 지원

기술개발

CRM관련 특허 2건 등록
수주관리, 영업채널 관리 등 고객 맞춤형 시스템 개발
빅데이터 분석 및 인공지능 연계

고객지원 강화

영업의 변화와 혁신을 위한 콘텐츠 제공
B2B 고객관리 영업교육 등 무료교육 제공
'서비스 Zero' 정책으로 고객의 지원요구에 선제적 대응

수상 및 특허 등

지속적인 R&D를 통해 고객의 가치 있는 변화와 성장을 지원합니다.

수상/인증

대한민국 우수기업대상 고객만족대상
수상(CRM 부문)
한국 브랜드선호도 1위 수상(CRM 부문)
2015 Start-up Best 상 수상(매일경제)
우수중소기업인상 수상(서울중소기업청)

기술평가 우수기업 인증(NICE)
기업부설연구소 인정(산업기술진흥협회)
INNOBIZ 기업 인증(중소기업청)
벤처기업 인증(중소기업청)
salespoint 서비스 - Cloud Service 인증
신기술 신제품 경연대회 수상(정보통신부)

정부지원사업 참여

대중소기업 해외 동반진출 지원사업
SW 국제화/현지화 지원사업
Cloud Service 해외진출 지원사업
글로벌 SaaS 지원사업
온라인마케팅지원사업
수출역량강화지원사업
웹기반 SW 사업화 지원사업

중소기업청 공동기술개발지원사업
정보통신부 응용기술개발지원사업
산업자원부 신기술 보육지원사업

기술개발 / 특허



싱글뷰 인터페이스를 사용한
영업정보 관리 서비스 제공 방법

“ 하나의 화면에서
영업을 위한 모든 정보 확인 ”



영업을 지원하기 위한 방법, 시스템 및
비밀시성의 컴퓨터 판독 가능한 기록

“ 영업단계별 진행현황 분석으로
지어진 사업기회에 대한 알림 제공 ”

주요 고객사

다양한 업종과 규모의 고객사가 함께 하고 있습니다.



2. 영업의 디지털화

영업의 디지털화 (Excel vs CRM)

매출현황을 Excel로 관리하던 방식에서 CRM 중심의 전사 영업 데이터 관리로 변화되었습니다.



구분	Excel	salesinsight CRM
작성	개인 / Text 등록	개인 / Data 등록
관리주체	개인	회사
관리정보	정형 Data 중심	정형 Data + 정성 Data
취합	File, Sheet 취합	Master Data 기준 자동 취합 (Excel 다운로드 가능)
수정/삭제/공유	개인 / File 공유	권한부여자 / Data로 자동 공유
이력관리	Excel에 Text로 등록	항목에 따라 Data로 등록, 이력관리
재활용	Copy & Paste	Data 연계(자동화)
활용특성	활용 목적에 따라 반복 작업 많음	동일 Data 중복 입력 없음
유관정보 활용	Link 처리, 수식 활용	Master Data 기준 자동취합 (권한에 따른 활용)
표준화	개인 / 전사 (일관성 확보 부족)	전사 (기준 공통 적용)
인수인계	개인 / File 인계	담당 이관기능(담당변경으로 Data 자동 이관)

CRM 도입 효과

영업 조직이 핵심업무에 집중하고 관리비용을 절감하도록 지원합니다.

계약중심 영업활동 강화

- 영업 활성화를 위한 고객접촉 집중
- 고객이슈, 영업전략 중심의 대면미팅
- 영업단계 관리 및 집중영업 대상 관리
- 계약 가능성을 높이기 위한 실주 관리

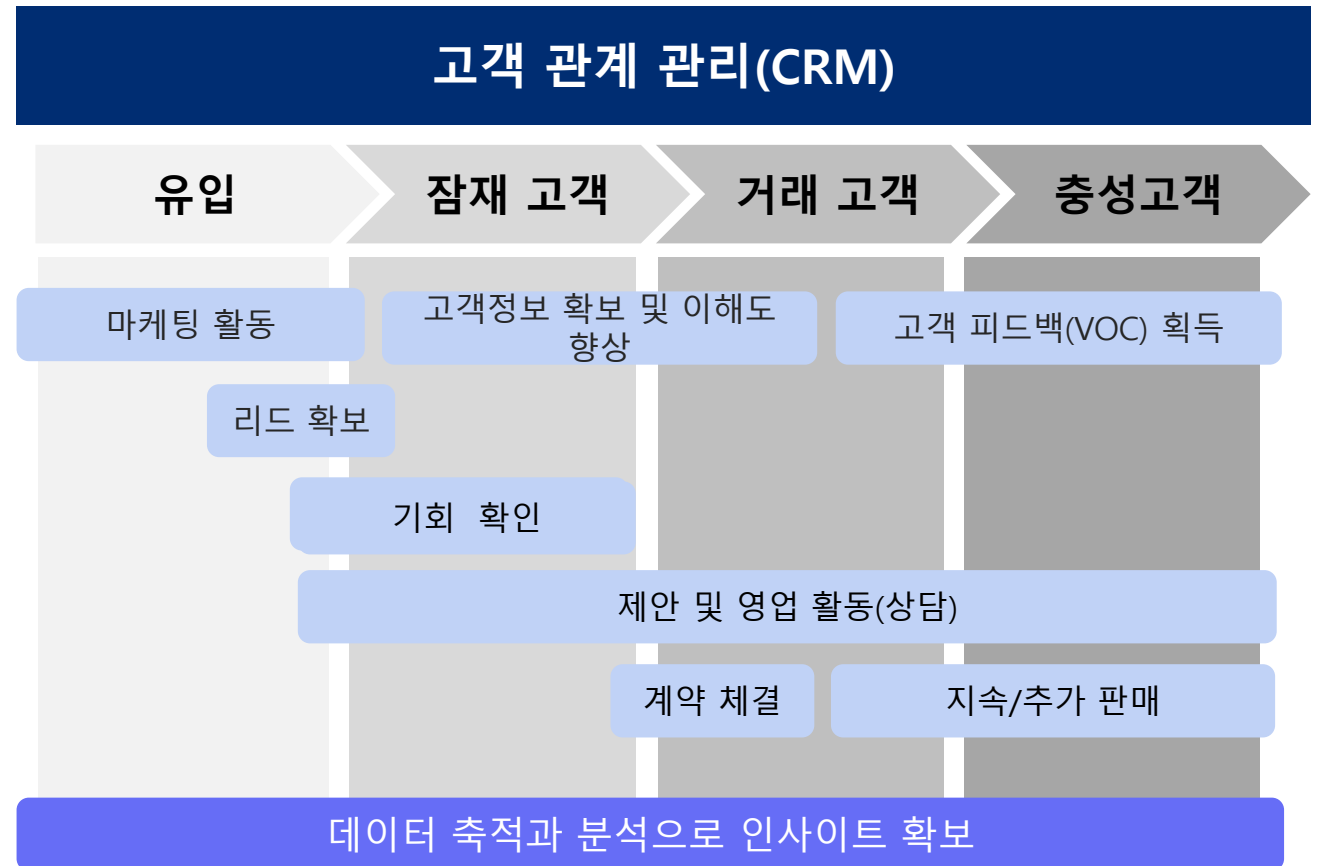
영업정보 자산화

- 영업정보 관리도구 통합
- 고객 접점의 Process 표준화
- 풍부한 고객정보와 빠른 대응
- 신속한 업무 공유 및 인수인계 효율화

영업분석 자동화

- MBO, Forecasting 등 추이 분석
- 기회/계약분석 등 현황 파악
- 계약율을 높이기 위한 활동 분석
- 주기적, 반복적인 문서작업 최소화

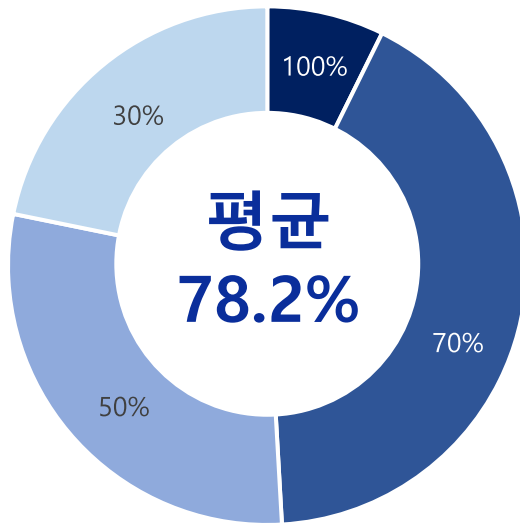
고객 관계 관리(CRM)



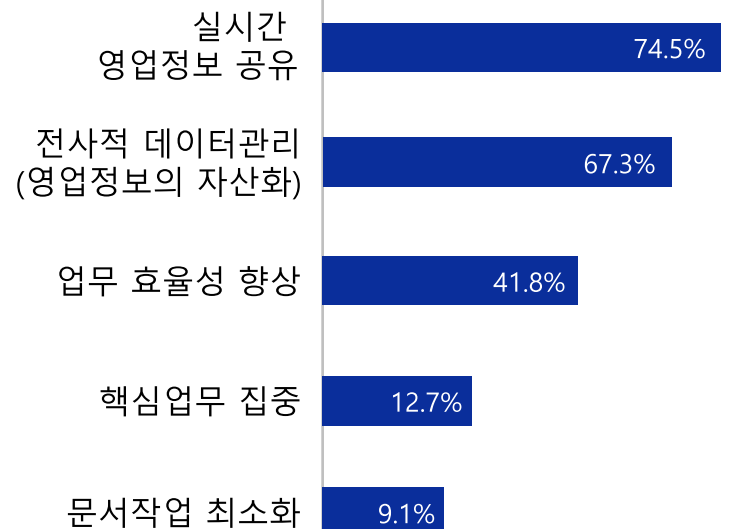
도입효과

실시간 영업정보 공유와 영업정보 자산화로 업무 효율성을 높이고 있습니다.

업무 효율성 증대



도입효과



고객만족도

서비스고객 만족도

85.4%

타사 소개의향

78.2%

3. salesinsight CRM 특징점

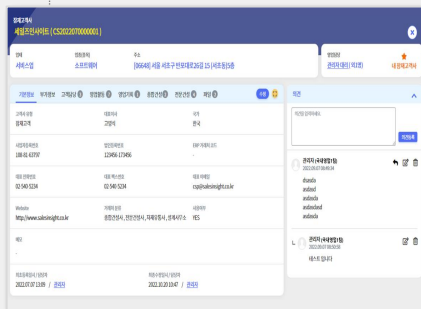
salesinsight CRM 주요기능

고객발굴부터 현황분석까지 영업조직에 특화된 업무 도구입니다.



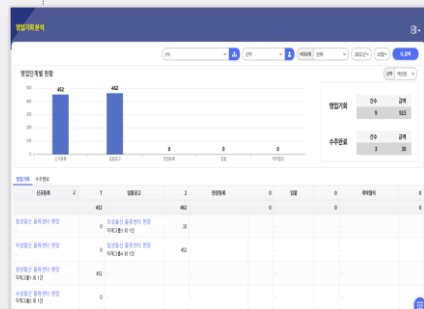
고객발굴

- 고객데이터 관리
- 고객정보 표준화
- 거래유무, 신용도 등 유형관리



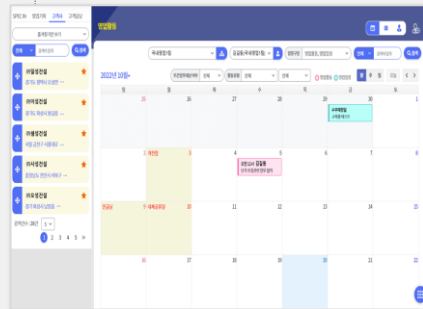
기회발굴

- 영업기회 파악
- 거래내역, 상담이력 추적 및 분석
- 사업기회별 수주 가능성 확인



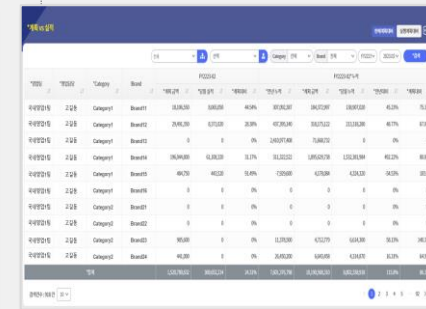
영업활동

- 미팅, 상담, 견적 등 실행현황 확인
- 미접촉 고객 확인
- 수주예정 및 단계 관리
- 견적서 등 영업자료 관리



계약체결

- 신규, 재계약 등
- 계약품목, 이익, 청구/수금 확인
- 재계약 시점 알람



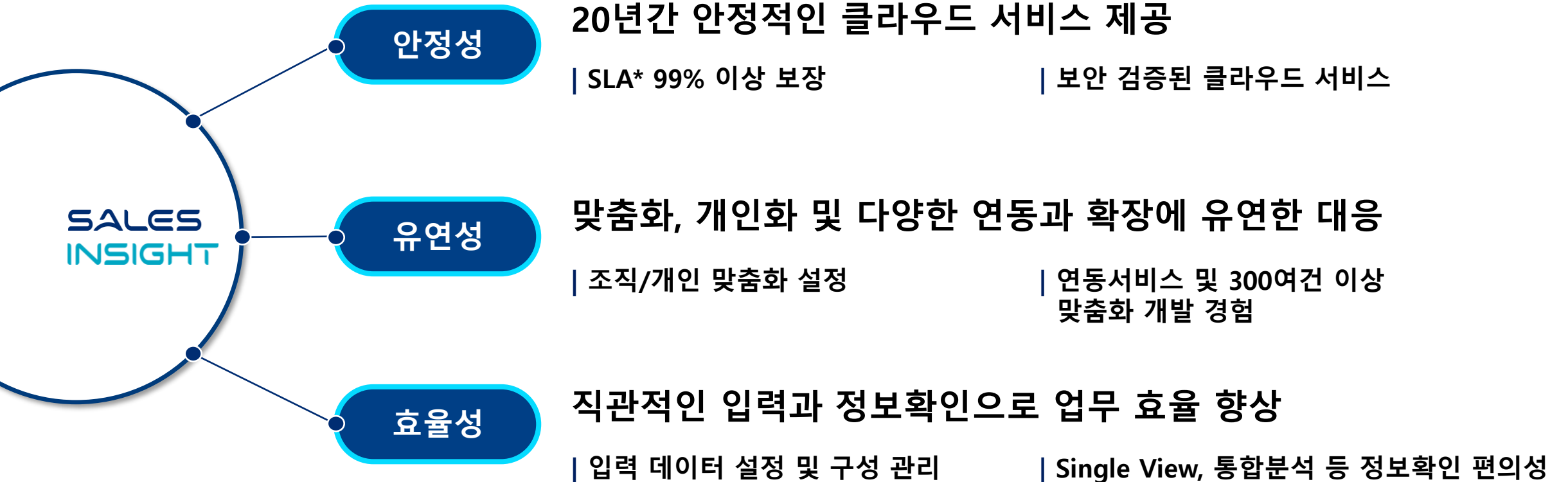
현황분석

- 경영목표 및 매출목표 달성관리
- 수주예정일 및 가능성 분석
- 계약현황 분석
- 영업활동 분석



salesinsight CRM 특징점

안정적인 클라우드 서비스 역량을 기반으로 유연한 시스템을 구성하여 업무 효율을 높입니다.



* SLA(Service Level Agreement): 서비스 기준 및 가이드라인과 관련하여 사용자와 서비스 공급자간 합의 내용

User Interface: Single View 구현

정보확인을 위한 검색과 클릭 등의 과정을 최소화하고 직관적인 정보파악을 지원합니다.

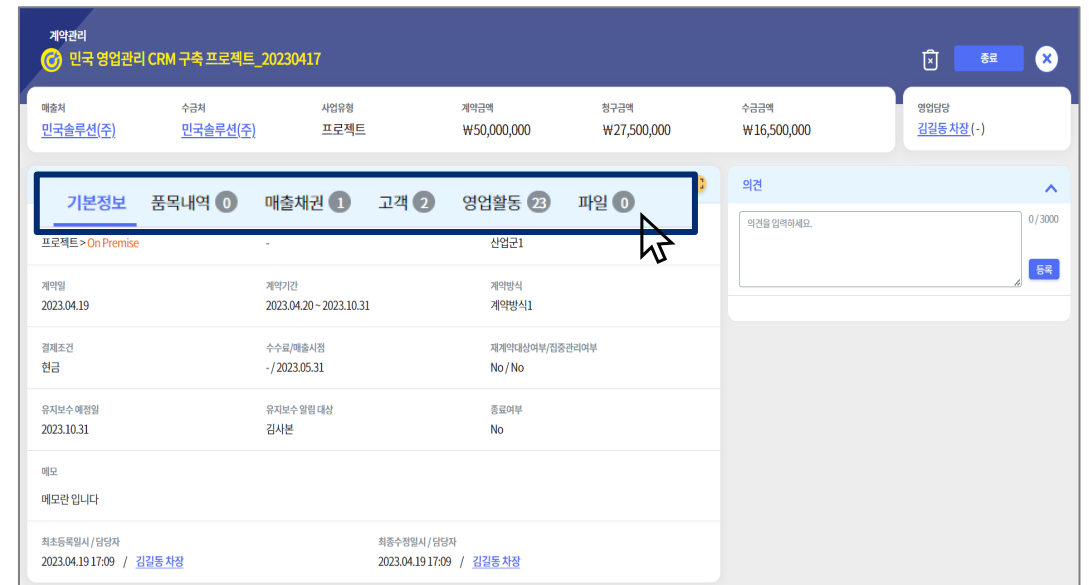
일반적인 정보확인

- 메뉴별 정보확인을 위한 클릭/검색으로 업무 효율저하
- 정보간 연계성 확인 제한



Single View

- 하나의 화면에 관련정보 메뉴 구성 및 정보확인
- 고객 정보와 납품/청구 등 연계성 확인 강화



Customer Management: 고객정보 통합 관리

분산된 도구로 관리하던 거래처 정보, 고객정보를 통합 관리하며, salesinsight CRM의 어떤 화면에서도 편하게 조회하고, 관리할 수 있습니다.

잠재고객사
X

세일즈인사이트 (CS2022070000001)

업체 서비스업	업종(종목) 소프트웨어	주소 [06648] 서울 서초구 반포대로26길 15 (서초동)5층
------------	-----------------	---

영업담당 관리자 대리(외1명)	★ 내 잠재고객사
---------------------	--------------

기본정보
부가정보
고객담당 3
영업활동 7
영업기회 1
종합건설 2
전문건설 4
파일 2
수정
👤

고객사 유형 잠재고객	대표이사 고명식	국가 한국
사업자등록번호 108-81-63797	법인등록번호 123456-173456	ERP 거래처 코드 -
대표 전화번호 02-540-5234	대표 팩스번호 02-540-5234	대표 이메일 csp@salesinsight.co.kr
Website http://www.salesinsight.co.kr	거래처 분류 종합건설사, 전문건설사, 자재유통사, 설계사무소	사용여부 YES
메모 -		
최초등록일시 / 담당자 2022.07.07 13:09 / 관리자		최종수정일시 / 담당자 2022.10.20 10:47 / 관리자

의견
^

의견을 입력하세요.

의견등록

관리자 (국내영업1팀)
2022.09.07 08:49:34

↶
✎
🗑

dsasda
asdasd
asdasda
asdasdasd
asdasda

관리자 (국내영업1팀)
2022.09.07 08:50:58

✎
🗑

테스트입니다

고객정보 추적 및 조회

고객기준 영업기회 및 영업활동 정보 통합

고객상담 히스토리 추적으로 인사이트 도출

고객유형별 대응전략과 연계한 활동계획 수립

고객관련 파일 및 의견 등 공유로 협업 활성화

Sales Activity: 영업기회 관리

신규 영업기회의 등록 및 사업유형별 프로세스를 적용하며, 기회를 중심으로 영업활동, 고객담당, 건적/계약 정보 등을 관리합니다.

진행중	보류	드롭	실패	성공
21건 ₩730,007,000	3건 ₩20,000,000	2건 ₩4,144,000	3건 ₩8,200,000	27건 ₩9,672,510,000

기회명	사업유형	기회상태	기회단계	고객사	최종담당자	계약예상일	수주예정금액	영업담당	최종활동일	등록일
프로젝트 수주(test)	솔루션사업	진행중	기획인지	현대자동차	현대자동차	2023.07.28	10,000,000	박길동	-	2023.07.21
HR 관리개발	솔루션사업	성공	수주완료	TS 글로벌	TS 글로벌	2023.09.23	2,665,000	김길동	2023.07.18	2023.06.27
TDB 400 납품	유통사업	성공	수주완료	JH소프트	-	2023.06.28	4,000,000	김길동	2023.06.14	2023.05.08
TMS 연동	시스템사업	진행중	상담(미팅)	TS 글로벌	TS 글로벌	2023.07.27	50,000,000	김길동	2023.07.06	2023.07.06
ERP 신규	유통사업	진행중	제안/견적	우드스테이	우드스테이	2023.07.31	1,200,000	김길동	-	2023.06.20
ERP 신규	시스템사업	진행중	제안/견적	영상정보기술	재일모직	2023.07.25	2,500,000	김사본	-	2023.06.21
수요예측 pilot	시스템사업	성공	수주완료	한국전자	한국전자	2023.07.11	600,000	김길동	-	2023.05.08
SD 모듈 생성	시스템사업	성공	기획인지	동동산업	-	2023.07.29	8,500,000	김길동	-	2023.06.22
영업관리 CRM	솔루션사업	성공	수주완료	제트케어	제트케어	2023.07.21	1,400,000	김길동	2023.06.26	2023.06.26
CRM 신규 구축	시스템사업	성공	기획인지	TS 글로벌	이동다음	2023.09.15	150,000,000	김길동	2023.06.22	2023.06.21
합계							10,434,861,000			

- 영업기회의 영업진척에 따른 단계 관리
- 영업기회 관련 정보 통합 및 수주가능성 분석
- 수주현황 및 수주 진척도 확인
- 수주금액, 매출액, 이익률 등 다양한 관점의 분석
- 기회소멸 : Drop/Fail/Success 프로세스 반영
- 수주 성공 시 계약정보 자동 등록 프로세스 반영
- 사업유형별, 영업건별 맞춤 프로세스 설정

Sales Activity: Smart Sales Board

방문 미팅, 전화 접촉, 이메일 등 계약을 위한 영업활동과 A/S 등 계약 이후의 고객접촉 이력을 통합 관리하며, 시스템에서 제공하는 모든 일정 정보를 노출하여 업무누락을 방지합니다.

The screenshot displays the 'Smart Sales Board' interface. At the top, there's a navigation bar with '영업기회' (Sales Opportunity), '계약' (Contract), '거래처' (Client), and '고객' (Customer). Below this is a search bar and a list of items on the left, including '영입관리 프로젝트', 'FT-001 샘플납품', '품목 관리 자동화 모듈 추가개발', '신규 실시설 구축 정비 구매건', and 'S4000 2차 증설'. The main area features a calendar for '2023년 5월' with various events like '종일 김길동', 'am 9시 김길동', 'am 10시 김길동', 'pm 1시 김길동', 'pm 12시 김길동', and 'pm 2시 김길동'. A blue arrow points to the calendar with the text 'Drag & Drop으로 계획수립' (Planning with Drag & Drop). Below the calendar is a map showing locations like '김포시' and '서울상사'. Several pop-up windows are visible, including '업무보고 등록' (Business Report Registration) and '업무보고 대상 찾기' (Business Report Target Finding), which lists activities with dates and descriptions.

나의 활동대상 : 영업기회/계약/고객사/고객

캘린더의 Drag & Drop 방식의 간편한 일정등록

일정 정보 : 일반일정, 영업활동, 영업일정, 할일

영업일정 : 계약예정일, 재계약일 등 노출

활동정보 기반의 간편한 업무일지 작성과 공유

Sales Management: 계약 관리

계약 체결 건에 대한 계약기간, 금액, 납품품목 등 주요 정보를 관리할 수 있으며, 계약서 등 각종 자료와 계약 변경이력, 매출 및 수금현황 등을 쉽게 관리할 수 있습니다.

계약관리

민국 영업관리 CRM 구축 프로젝트_20230417

종료

매출처: [민국솔루션\(주\)](#) | 수금처: [민국솔루션\(주\)](#) | 사업유형: 프로젝트 | 계약금액: W50,000,000 | 청구금액: W27,500,000 | 수금금액: W16,500,000 | 영업담당: 김길동 차장 (-)

기본정보 | 납품정보 | 매출채권 | 고객 | 영업활동 | 파일

사업유형 상세: 프로젝트 > On Premise | 영업기회: - | 산업군: 산업군1

계약일: 2023.04 | 계약기간: | 계약방식: | 의견: 의견을 입력하세요. (0/3000) [등록]

일괄 분할

고객사: [민국솔루션\(주\)](#) | 계약명: 영업관리 CRM 구축_PACKAGE_20230424 | 계약기간: 2023.05.01 ~ 2024.04.30

청구예정일: 당월 | 구분: 구축비 | 공금가액: | 공금분

유지보수: 2023.10 | 메모: | 메모리 | 최초등록: 2023.04

검색건수: 12 건

기본정보 | 납품정보 | **매출채권** | 고객 | 영업활동 | 파일

청구정보

청구예정정보					청구정보			입금정보				
청구예정일	구분	공금가액	부가세	합계	적요	비고	청구금액	미청구금액	조회	수금금액	미수금액	조회
2023.04.30	구축비	15,000,000	1,500,000	16,500,000			16,500,000	0	청구내역	16,500,000	0	수금내역
2023.05.31	구축비2	20,000,000	2,000,000	22,000,000			11,000,000	11,000,000	청구내역	0	11,000,000	수금내역
2023.06.30	잔금	15,000,000	1,500,000	16,500,000			0	16,500,000	청구내역	0	0	수금내역
합계		50,000,000	5,000,000	55,000,000			27,500,000	27,500,000		16,500,000	11,000,000	

검색건수: 3 건

수주성공한 영업기회 기반 자동 계약 등록

계약관련 납품정보 및 청구예정정보 관리

청구예정정보 기준의 건별/일괄 청구관리

청구정보 SmartBill 세금계산서 발행 연동

청구정보 기준 수금등록 관리

매출 및 수금 현황 및 채권 현황 분석

Sales Analysis: Report & Dashboard

전사 사업계획 및 영업실적을 연계하여 경영실적을 분석하고 시각적으로 제공합니다.

개인/조직별 계획vs실적, 매출현황, 영업진행현황, 활동유형 등 영업전체를 분석하고 성과향상을 지원합니다.



- 사업 목표 등록 관리
- 계획vs실적(달성율), 전년vs실적(증감율) 분석
- 매출분석: 매출현황, 매출추이, 매출순위 등 분석
- 영업활동 분석: 활동추이, 활동유형, 조직 등
- 기회분석: 영업진행단계분석 및 상세내역 조회

모바일 활용성

다양한 모바일 OS와 디바이스에서 안정적인 구동으로 영업담당자의 현장업무 효율성을 높입니다.

< 연락처

★ **강희재 매니저**

고객: 세일즈인사이드 | 부서: 부서_테스트
 담당업무: 직책 | 담당업무_테스트: 직책_테스트

기본정보 | 영업활동 5 | 영업기회 2 | 피

휴대폰: 011-1111-1111 | 전화번호: 010-1111-1111

권한정도: 업무담당자 | 우호도: 상

이메일: test@test.co

주소: [06648]서울 서초구 반포대로26길 15 (서초동) 5층

< 고객사

★ **제비표페인트** | 김용기, 조성국 | 일반법인 | 중견기업 | 131-64-10234

★ **TS글로벌** | 조성국 | 일반법인 | 중견기업 | 리드고객 | 131-64-10234

★ **CJ제일제당** | 조성국 | 일반법인 | 계약고객 | 중견기업 | 131-64-10234

★ **TG리미** | 조성국 | 일반법인 | 리드고객 | 중견기업 | 정상 | 131-64-10234

★ **시온산업** | 조성국 | 일반법인 | 리드고객 | 중견기업 | 131-64-10234

★ **한국타이어** | 일반법인 | 중견기업 | 106-12-14250

★ **케이엑스케어**

메뉴 | 홈 | 고객사 | Smart Sales Board | 영업기회

× 등록

영업기회명* * 표시 필수 입력

고객사: 선택

고객: 선택

End-User: 선택

End-User 고객: 선택

사업유형* * 사업유형을 입력하세요.

사업유형 상세: 선택

수주 가능성

취소 | 저장

< Smart Sales Board

2023년 5월 | 월 | 일 | 오늘

일	월	화	수	목	금	토
27	28	29	30	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1

종일: **영업** 완료 | 벤치마킹 보고서

종일: **수주예상입** 영업기회 박보영 | 제비표페인트 안성 시스템 2차

종일: **입반입정** 오전 9시 | 창립기념행사

오전 9:00: **영업활동** 영업기회 방문

메뉴 | 홈 | 고객사 | Smart Sales Board | 영업기회



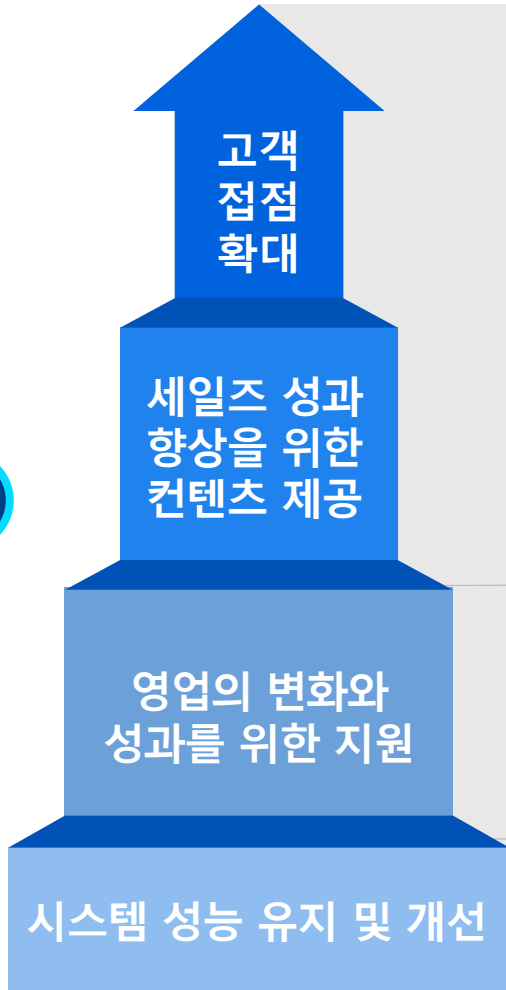
고객 지원

고객이 추가적인 서비스를 요청하지 않도록 선제적으로 지원하는 '서비스 Zero 전략'을 적용하고 있습니다.

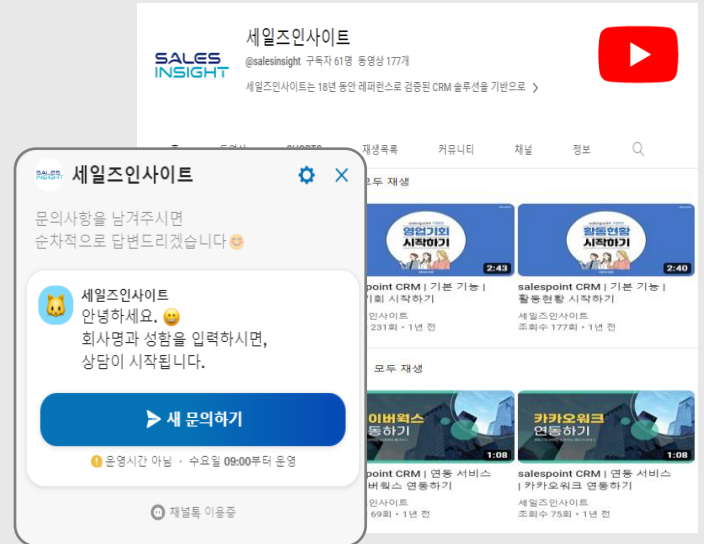


고객의 영업활성화와 매출향상에 기여한다

서비스 Zero 전략



- 블로그 등 SNS로 정보제공
- 채팅으로 문의사항 실시간 대응
- 고객서비스 포탈구축
- 문서 / 동영상 매뉴얼
- FAQ 영상
- 매월 활용가이드 배포
- 영업관련 콘텐츠 공유



- 매월 salesinsight CRM 사용자 교육 무료제공
- 세일즈 성과향상 컨설팅 제공
- 고객설문조사로 제품과 고객 지원 개선사항 발굴 및 적용

- 인프라 점검. 개발 유지보수
- 연 2회 정기 업데이트
- 활용도 점검
- CRM 관련 연구개발 및 전문업체 협업

일하는 즐거움, 세일즈 인사이트



SALES INSIGHT

일하는 즐거움, 세일즈인사이트

연락처

www.salesinsight.co.kr

sales@salesinsight.co.kr

02-540-5234

고객서비스 포탈



<https://service.salesinsight.co.kr/>

SNS 채널



www.youtube.com/channel/UCnwDm-6ntVdSSMth0jgQ-vw



www.facebook.com/salesinsightCRM



www.instagram.com/salesinsight



blog.naver.com/hndgt

SALES INSIGHT