celonis snap

サンプルデータフォーマット
Ver.1.0

Celonis株式会社

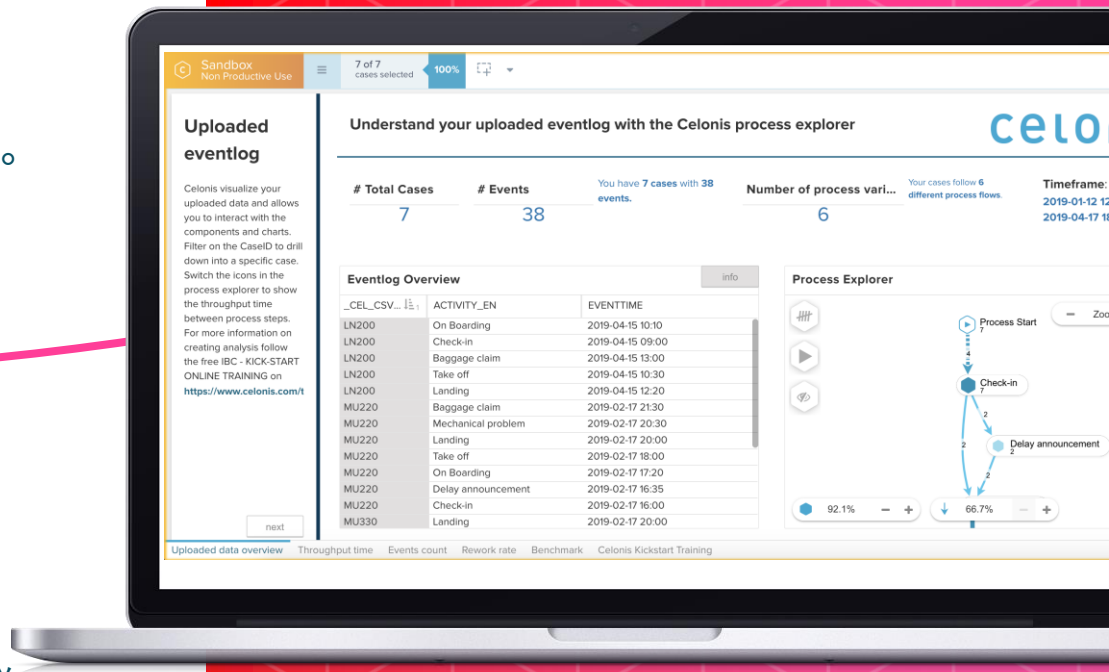
Sign up at celonis.com/jp/get-started/

Celonis Snapご紹介

celonis snap

世界初の無料でオープンなプロセスマイニング
プラットフォームです。

プロセスマイニングのコア機能を簡単に利用可能。



Data Connectors

1クリックでフラットファイル（Excel、CSV、Google Sheets など）からアップロード。

Process Discovery

Celonis Discoveryのコア機能を利用できます。（Analysis、コンフォーマンスチェッカー、ベンチマークなど）

User-Friendly

シンプルなサインアップ、ユーザ招待、チュートリアル、事前設定されたAnalysis。

トライアル・小規模組織・
スタートアップなどの
ニーズに合わせた
新サービス

celonis

利用方法

1 Learn

- こちらからサインアップ
  celonis.com/jp/get-started/
- 動画を見る
- 事前設定されたAnalyticsを参考に操作練習

2 Connect

- フラットファイルの場合

→ CSV/XLSX/XES/Google Sheetsの各形式のデータのアップロードが可能です。

- システム連携の場合

→SAP、servicenow、UiPathとのコネクタを一部提供しています。

3 Analyze

- プロセスを可視化し、業務の課題を発見

celonis

Celonis Academy

技術的な疑問はCelonis Academyでマスター

Celonis Academyは無料のオンライントレーニングです。
ビジネスの役割や製品機能に応じたトレーニングの受講が可能です。

celonis.com/jp/get-started/

celonis

利用のポイント　データを用意する

- システムで実行されるすべてのステップは、データベースに記録される必要があり、これをイベントログと呼びます。イベントログには最低限、以下の情報が必要です。

  a）アクティビティ名（Activity）

  何がシステムで実行されたか

  b）タイムスタンプ（Event time）

  アクティビティがいつ実行されたか

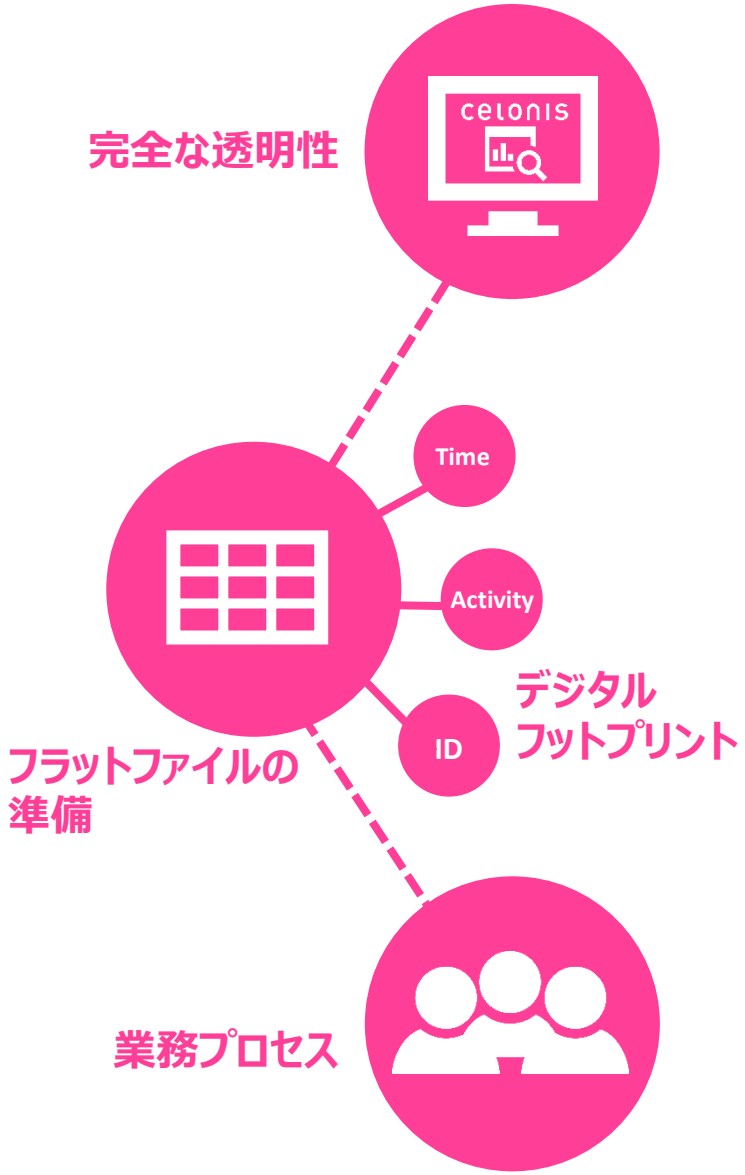
  c）一意のID （Case ID）

  業務プロセスの処理単位

  （アクティビティを一意に識別する値）

  例）購買発注明細番号、受注明細番号、

- 属性データを組み合わせることでより深い分析が可能になります。



サンプルデータフォーマットの活用方法

本資料で紹介するサンプルデータフォーマットは、企業におけるいくつかの業務プロセスを分析することを前提として、そのために必要となるデータフォーマットの一例です。
データフォーマットを参考に、分析したい業務におけるデータをExcelやCSV、Google Sheetなどで準備し、Celonis Snapへアップロードすることでプロセスマイニングを実施することができるようになります。

案件ID	実施日	営業活動コード（テキスト）	案件名	顧客社名	コンタクト氏名	部署	役職	営業担当者	売上見込金額	売上計上月
CASE ID	TIMESTAMP	ACTIVITY								

ACTIVITY例：
引き合い
会社紹介
製品説明
要件確認
提案見積
役員訪問
受注
失注
延期

ヘッダ：対象業務の関連項目を記載しています。CASE ID・TIMESTAMP・ACTIVITY、付随項目は分析のポイントに応じ変更してください。

ACTIVITY例：Celonis上ではこちらをもとにプロセスフローのアクティビティが表示されます。見やすい形となるよう、テキストでの入力をおすすめいたします。

サンプルデータフォーマット 営業プロセス

準備するファイルのフォーマット（サンプル）

案件ID	実施日	営業活動コード（テキスト）	案件名	顧客社名	コンタクト氏名	部署	役職	営業担当者	売上見込金額	売上計上月

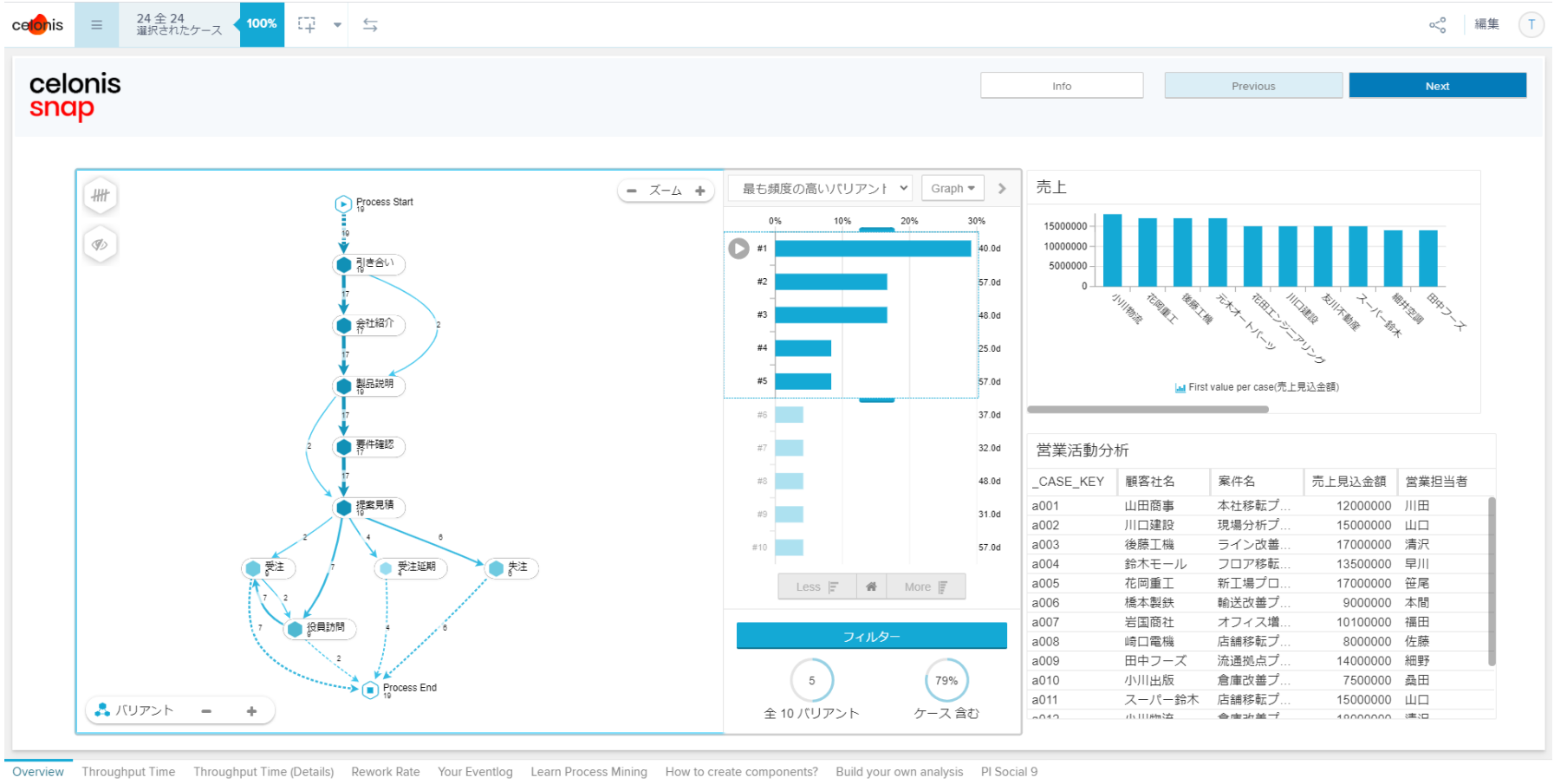
CASE ID　TIMESTAMP　ACTIVITY

ACTIVITY例：
- 引き合い
- 会社紹介
- 製品説明
- 要件確認
- 提案見積
- 役員訪問
- 受注
- 失注
- 延期

Celonis Snapでの分析例

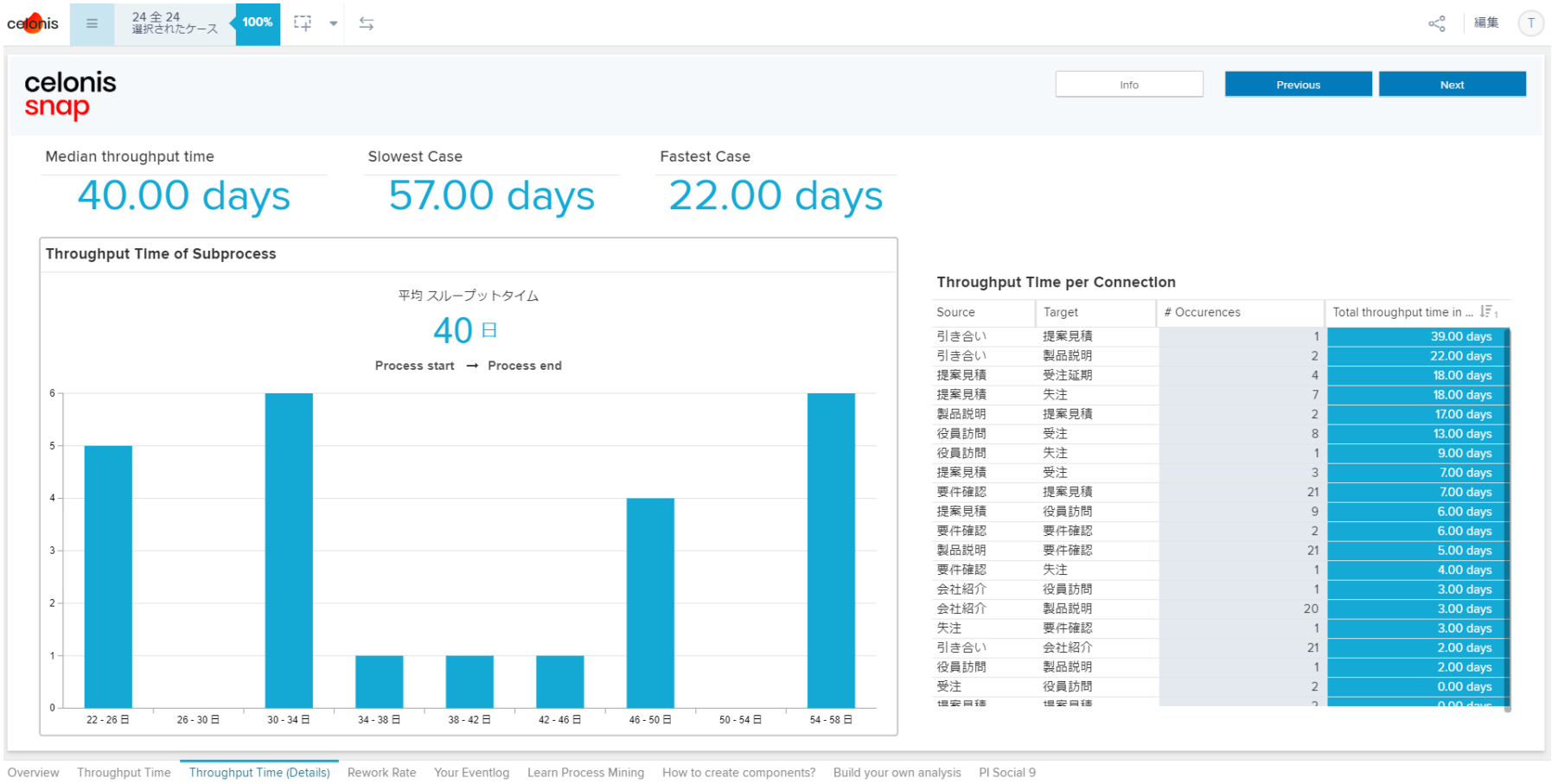
画面イメージ：営業ステップの分析

・失注や受注延期となった案件は営業活動に問題がなかったか？
→役員訪問ができていない案件は延期される傾向が強い。
→引き合いからの会社紹介が遅い案件は失注する傾向が強い。



画面イメージ：営業活動の所要日数分析

・営業活動のサイクルを短縮化できるか？ボトルネックは何か？
→全体としては平均40日のサイクルとなっていることがわかる。
→提案見積から失注までの所要日数が長いが、提案後のフォローを明確にする必要がある。



Source	Target	# Occurences	Total throughput time in ...
引き合い	提案見積	1	39.00 days
引き合い	製品説明	2	22.00 days
提案見積	受注延期	4	18.00 days
提案見積	失注	7	18.00 days
製品説明	提案見積	2	17.00 days
役員訪問	受注	8	13.00 days
役員訪問	失注	1	9.00 days
提案見積	受注	3	7.00 days
要件確認	提案見積	21	7.00 days
提案見積	役員訪問	9	6.00 days
要件確認	要件確認	2	6.00 days
製品説明	要件確認	21	5.00 days
要件確認	失注	1	4.00 days
会社紹介	役員訪問	1	3.00 days
会社紹介	製品説明	20	3.00 days
失注	要件確認	1	3.00 days
引き合い	会社紹介	21	2.00 days
役員訪問	製品説明	1	2.00 days
受注	役員訪問	2	0.00 days

サンプルデータフォーマット

マーケティングリードごとのナーチャリングプロセスを把握したい。

リードID	実施日	キャンペーンコード（テキスト）	顧客社名	コンタクト氏名	部署	役職	営業担当者	キャンペーン担当者
CASE ID	TIMESTAMP	ACTIVITY						

プロジェクトごとの進捗ステータスを把握したい。

プロジェクト番号	作業時間	作業コード（テキスト）	社員番号	社員氏名	プロジェクト	顧客名
CASE ID	TIMESTAMP	ACTIVITY				

社員ごとの勤務場所を把握したい。

社員番号	作業時刻	作業場所コード（テキスト）	社員番号	社員氏名	部署
CASE ID	TIMESTAMP	ACTIVITY			

サンプルデータフォーマット

請求書支払のステータスを分析したい。

請求書ID	更新日時	処理コード（テキスト）	支払担当者	費用負担部門	費用コード	請求金額	支払期限	請求内容	取引先	備考
CASE ID	TIMESTAMP	ACTIVITY								

保守サービス要員の作業ステータスを分析したい。

チケットID	更新日時	活動コード（テキスト）	顧客名	作業場所	保守契約ID	SLA	保守要員氏名
CASE ID	TIMESTAMP	ACTIVITY					

備品の管理を徹底したい。

備品ID	更新日時	処分コード（テキスト）	処理者	処理理由	数量	利用部門	利用者	減価償却終了日
CASE ID	TIMESTAMP	ACTIVITY						

celonis