ビジネス化目標定義書	システム名称	新営業展開システム	作成者名	作成日	改廃月日
（サブ）システム名称 （ビジネスプロセス名称）					

	システムの狙い	目　標	課　題
1	受注オーダ処理サービス向上	納期回答のリアルタイム化によるビジネスチャンスの拡大	納期確定方法 （生産の計画／スケジュールの確定引当方法）
		受注入力の精度向上	受注伝票上のデータの参照確認方法
2	受注予測精度向上	案件提案見積交渉の進捗管理 （受注予測）	セールスプロセスの進展と受注確度の連携
3	受注／生産／在庫／出荷上のデータ連結	受注オーダ／生産オーダ／出荷オーダ／請求オーダ間のデータ連携で顧客情報サービスと生販業務連携の強化	各オーダの付番体系の整備と結びつけ
4	全社オンライン情報化	営業／生産／物流上のビジネス情報のオンライ	オンライン操作環境の整備

出典:『エンドユーザによるビジネスシステム定義の進め方』 平成16年4月　社団法人日本情報システム・ユーザー協会