
日報の全体像を知る

はじめに

顧客創造日報シリーズでは、顧客を軸に、パーソン(名刺)情報、商談情報等の各種データが紐づいています。



日報の構造

これはある日の日報です。日報を分解すると・・・

営業日	2010年10月5日(火)	氏名	営業部/営業1課 相川弘
区分	日報(実績)	作成区分	

赤コメント 緑コメント 検索 閲覧

情報登録	商談情報登録	サービス部門情報登録	営業情報登録	業務情報登録
------	--------	------------	--------	--------

時間/区分	顧客名/部門名(ランク)または業務名/面談者	商談目的/商談成果
13:00 予定 実施	株式会社赤木電機(B)	案件商談/目的達成
	赤木 太郎様/代表取締役, 田中 真一様/情報システム部/部長	
	案件名/案件分類/商談進捗度	受注確度
	後藤物産 フォーミング装置 ソフト 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10	A: 当確
	受注予定日/金額/利益	売上日(予定)/売上金額/売上利益
	2010年10月29日(金) 11,550,000 円 5,680,000 円	2010年10月29日(金)X1ヶ月) 11,550,000 円 5,680,000 円
商談内容 赤木取締役と話しが弾むが、最終は社長と相談してまもなく返事をする。 今の段階ではうちが商品力・価格のどれをとっても他社に比べ圧倒的に有利だそうです。 後は社長次第。 次回予定 2010年10月14日(木) ー:ー (-) TEL・FAX・MAIL ■社長返事はどうか。		
15:00 - 実施	株式会社 近畿エレクトロニクス(-)	営業/TEL・FAX・MAIL/目的未達
	酒井 雄二様/管理部/課長	
	案件名/案件分類/商談進捗度	受注確度
	近畿エレクトロニクス 保守 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10	B: 有力
	受注予定日/金額/利益	売上日(予定)/売上金額/売上利益
	2010年10月29日(金) 600,000 円 350,000 円	2010年10月29日(金)X1ヶ月) 600,000 円 350,000 円
商談内容 ■保守更新について 製品、保守については大変満足しているが、今は稟議決裁待ちなので回答は保留。 酒井様曰く、ほぼ注文して貰える模様。 来週、訪問するのでその時に最終のお返事を頂く。		
16:00 - 実施	株式会社 戸田物産(-)	情報提供/目的達成
	商談内容 3月20日に納品したフォーミング装置の稼動状況を確認する。不具合も生じておらず、使い勝手もいいとのことでした	
	次回予定 2010年10月19日(火) ー:ー (-) フォーミング装置の稼動情報を確認し、新しい案件情報を仕入れる。	

日報の構造

様々な情報が1つのシート(日報)にまとめられていることが分かります。
日報はその人がその日登録した情報を1つでまとめて表示する
フレームの役割を果たします。

商談情報



クレーム



業務情報

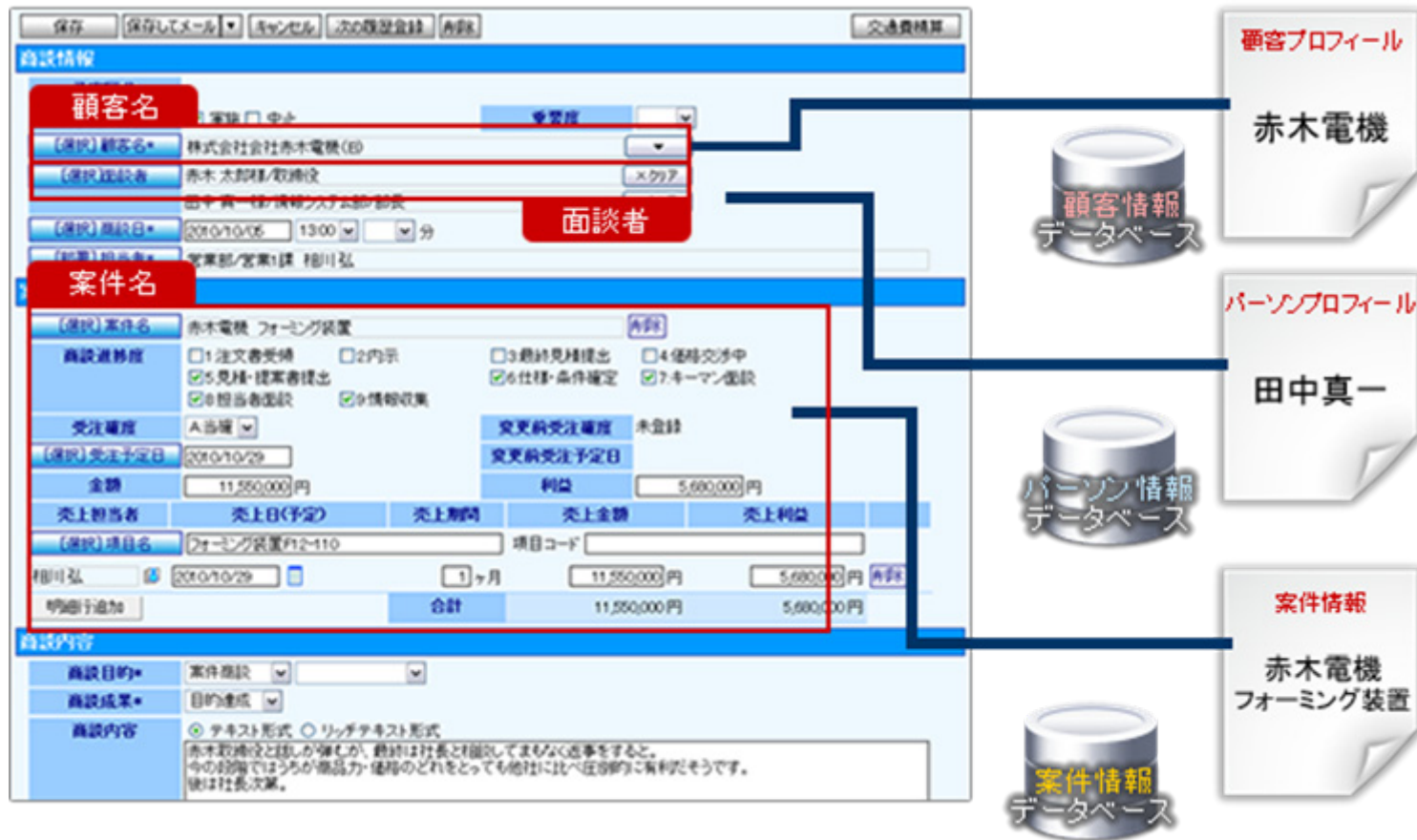


売上実績

各情報の紐づき

顧客情報やパーソン(名刺)情報、商談情報は、それぞれ専用のデータベースに格納されています。

登録項目である顧客や面談者は、各データベースから選択してセットします。



顧客情報

顧客名: 株式会社赤木電機(印)

面談者: 赤木 太郎(取締役)

面談日: 2010/10/06 13:00

面談場所: 営業部/営業1課 相川弘

案件情報

案件名: 赤木電機 フォーミング装置

商談進捗度: ☐ 1 注文書受領 ☐ 2 内示 ☐ 3 最終見積提出 ☐ 4 価格交渉中 ☒ 5 見積・提案書提出 ☒ 6 仕様・条件確定 ☒ 7 キーマン面談 ☒ 8 担当者面談 ☒ 9 情報収集

受注確度: A 当確

更新前受注確度: 未登録

(商談) 受注予定日: 2010/10/29

金額: 11,550,000円

利益: 5,680,000円

売上担当者	売上日(予定)	売上期間	売上金額	売上利益
相川弘	2010/10/29	1ヶ月	11,550,000円	5,680,000円
合計			11,550,000円	5,680,000円

商談内容

商談目的: 案件相談

商談成果: 目的達成

商談内容: テキスト形式 ☒ リッチテキスト形式 ☐
 赤木取締役と話しが弾むが、最終的には社長と相談してまもなく返事をする。今の段階ではうちの製品力・価格のどれをとっても他社に比べ圧倒的に有利だそう。後は社長次第。

顧客プロフィール

赤木電機

パーソンプロフィール

田中真一

案件情報

赤木電機 フォーミング装置

各情報の紐づき

例えば、赤木電機を選択して登録された商談情報は、顧客情報と紐づきます。

商談情報	
編集	閉じる
赤コメント	緑コメント
メール通知	ターゲットリスト
☆ブックマーク	
予定区分	
実績区分	実施
顧客名*	株式会社赤木電機(B)
面談者	赤木 太郎様/代表取締役 田中 真一様/情報システム
商談日*	2010年10月5日(火) 13:00
担当者*	営業部/営業課 相川 弘
重要度	

案件情報	
案件名	赤木電機 フォーミング装置
商談進捗度	☐ 1 注文書受領 ☐ 2 見積提出 ☒ 5 見積・提案書提出 ☐ 6 見積・提案書提出 ☐ 8 担当者面談 ☒ 9 担当者面談
受注確度	A 当確
受注予定日	2010年10月29日(金)
金額	11,550,000円
売上担当者	相川 弘
売上日(予定)	2010年10月29日(金)
フォーミング装置F12-110	

顧客プロフィール	
編集	閉じる
メール通知	
情報登録	情報参照
顧客名*	株式会社赤木電機
顧客名かな*	あかぎでんき
表示用顧客名	赤木電機
顧客ランク	B
月基準訪問回数	3回
訪問周期	
最新訪問日	2010年9月24日(金)
次回予定日	2010年10月5日(火) 13:00
当社担当者*	営業部/営業1課 相川 弘
サブ担当者	営業部/営業2課 今井 吉武
ルート	斎藤 一郎/関東A
面談者	
顧客地域	関東
郵便番号	
住所1	東京都目黒区
住所2	XXビルディング8F
TEL	03-1111-XXXX
URL	http://www.xxxxxxx.co.jp
FAX	03-1111-XXXX

情報参照
履歴参照
予定参照
納入機器情報参照
商品情報参照
競合情報参照
顧客の声参照
案件情報参照
パーソナルプロフィール参照
見積書参照
売上推移参照
売上実績参照
予算情報参照
登録ターゲットリスト一覧
プロジェクト情報参照
顧客満足度アプローチ連携状況確認

各情報の紐づき

また、登録された商談情報は顧赤木電機の商談履歴に追加されます。

商談情報・業務情報 履歴 [株式会社赤木電機] すべて

2010 全て

新規商談情報登録 新規業務情報登録

4件の該当文書を1件～4件 表示
◀ 最初へ ◀ 前の20件 ▶ 次の20件 ▶

区分	商談日	時間	顧客名/部門名/面談者/進捗度/進捗状況	商談目的/業務分類/商談成果/アクション	担当部署/担当者
- 実施	2010年9月24日 (金)	09:00	株式会社赤木電機(B) 田中 真一様/情報システム部/部長	TEL・FAX・MAIL 目的達成	営業部/営業1課 相川弘
商談情報					
案件名/案件分類/商談進捗度			受注確度/受注予定日/売上日(予定)	金額/利益/売上金額/売上利益	
赤木電機 フォーミング装置			A 当確	11,550,000円	
その他			2010年10月29日(金)	5,680,000円	
進捗:7.9.9			2010年10月29日(金)1ヶ月)	11,550,000円	
				5,680,000円	
商談内容					
■フォーミング装置見様を田中部長へ送付。					
その後フォローTEL。					
次は赤木TEL取崩後も同席していただく。					
- 実施	2010年9月20日 (月)	11:00	株式会社赤木電機(B) 田中 真一様/情報システム部/部長	営業 目的達成	営業部/営業1課 相川弘
商談情報					
■図入れ替えの件。					

商談情報・業務情報 履歴 [株式会社赤木電機] すべて

2010 全て

新規商談情報登録 新規業務情報登録

4件の該当文書を1件～4件 表示
< 最初へ < 前の20件 > 次の20件 >

区分	商談日/時間	顧客名/部門名/面談者/進捗度/進捗状況	商談目的/業務分類/商談成果/アクション	追加
- 実施	2010年10月5日 (火) 13:00 商談情報	株式会社赤木電機 (B) 赤木 太朗様/代表取締役/田中 真一様/情報システム部/部長	案件商談 目的達成	営業部/営業1課 相川 弘
案件名/案件分類/商談進捗度		受注確度/受注予定日/売上日(予定)		金額/利益/売上金額/売上利益
赤木電機 フォーミング装置		A 当確		11,550,000円
その他		2010年10月29日(金)		5,680,000円
進捗:5.5.7.9.9		2010年10月29日(金)1ヶ月		11,550,000円
				5,680,000円

商談内容

赤木取締役と話しが弾むが、最終は社長と相談してまもなく返事をする。
今の段階ではうちが商品力・価格のどれをとっても他社に比べ圧倒的に有利にそうです。
後は社長次第。

次商談予定 2010年10月14日(水) (火) TEL・FAX・MAIL
■社長次第は23日。

- 実施	2010年9月24日 (金) 09:00 商談情報	株式会社赤木電機 (B) 田中 真一様/情報システム部/部長	TEL・FAX・MAIL 目的達成	営業部/営業1課 相川 弘
案件名/案件分類/商談進捗度		受注確度/受注予定日/売上日(予定)		金額/利益/売上金額/売上利益
赤木電機 フォーミング装置		A 当確		11,550,000円
その他		2010年10月29日(金)		5,680,000円
進捗:7.9.9		2010年10月29日(金)1ヶ月		11,550,000円
				5,680,000円

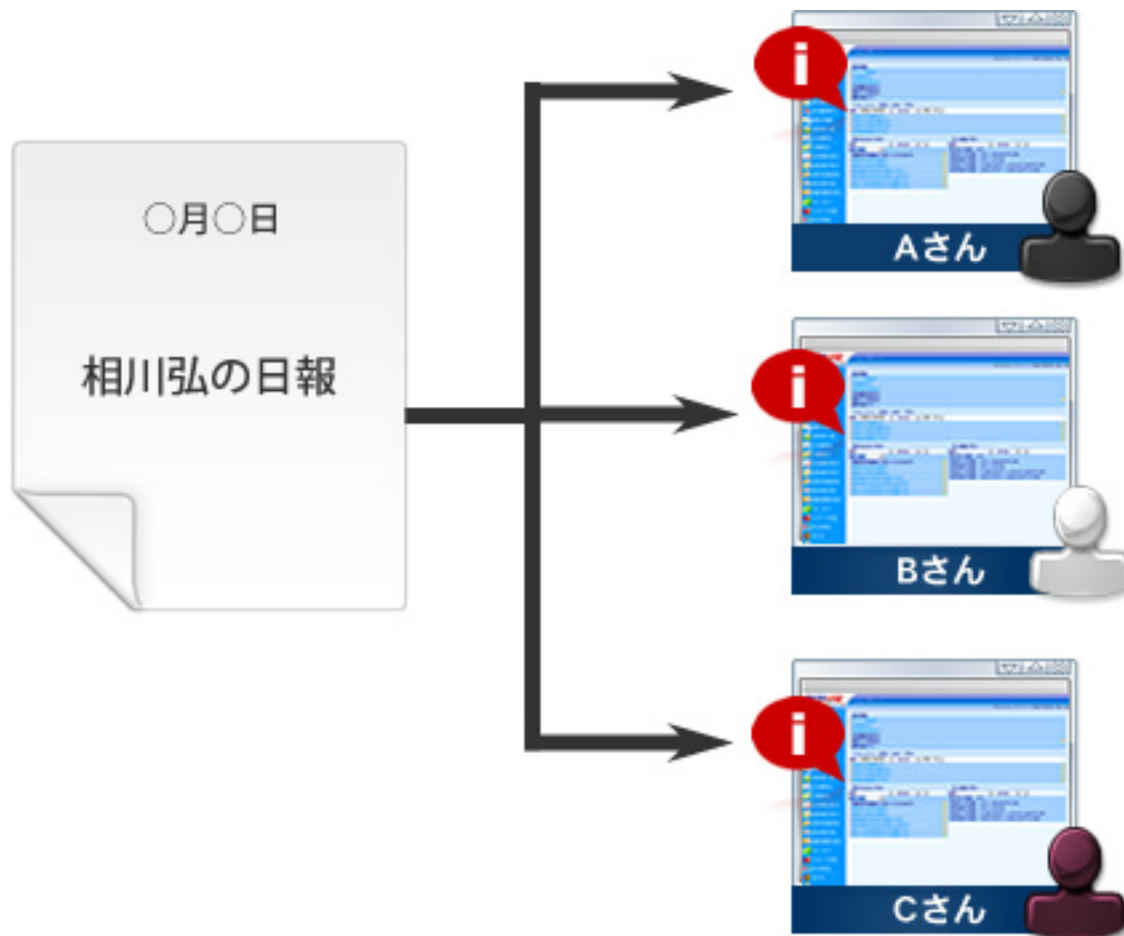
商談内容

■フォーミング装置見様を田中部長へ送付。

その後フォローTEL。
次は赤木TEL取崩後も同席していただく。

- 実施	2010年9月20日 (月) 11:00 商談情報	株式会社赤木電機 (B) 田中 真一様/情報システム部/部長	営業 目的達成	営業部/営業1課 相川 弘
商談内容				
■図入れ替えの件。				

顧客創造日報シリーズを活用する方法の1つが、日報通知と日報コメントです。日報通知すると、あらかじめ設定した社員へ通知されます。



受け取った通知に対してコメントを打つと、自動的に日報登録者に自動通知されます。



コメントの返信コメントも可能です。
社内での円滑なコミュニケーション手段として活用できます。

【商談内容】

赤木取締役と話しが弾むが、最終は社長と相談して、まもなく返事をする。
今の段階ではうちが商品力・価格のどれをとっても他社と比べ圧倒的に有利だそうです。
後は社長次第。

【次回予定】10月4日 13:30 (60)

取締役は導入の意志を固めていただいており、勝算もあるようですので、任せることとします。

【春日 良明】Good Job!

うまくいきそうですね。
最後の詰めまで油断しないようにしましょう。

【谷 浩一郎】Thanks!!

だけど本当にお任せで大丈夫かな？
投資計画や融資の問題はちゃんと裏をとっておくように。

【相川 弘】

大丈夫です。