

社のOffice SFA

個人任せの営業から組織営業を可能にする営業日報

日報実績 - 詳細

戻る

実績コピー この日のスケジュール コピー(スケジュール作成) 修正 削除 上▲

作業区分 * 営業支援

作業 * テモ

顧客 A B C 株式会社

案件 ASPグループウェア100ID

案件進捗 (高談中) 営業活動

受注確度 B (50~80%)

顧客属性 新規

見積提出日同期更新

訪問日 * 2018/09/13 (木) 13:00 ~ 2018/09/13 (木) 15:00

面談部門 情報システム課

面談者 名前 青木 保 組織 情報システム課 役職 電話 携帯電話 FAX メール

内容詳細(予定)

内容詳細(実績)

状態 実績

登録者 中村 公彦

更新者 中村 公彦

顧客面談履歴照会

所属 営業一課 担当者 種別

顧客 顧客属性 ランク

日報・作業区分 日報・作業 日報・同行者 同行者選択 クリア 検索

日付 2018 年 01 月 ~ 2018 年 09 月 未訪問日数 日以上

顧客名	ランク▲	全商談案件総額	全受注済額	期間内合計時間	期間内合計件数	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
東北商店	A	5,000	0	4:30	2					2				
アップル運送	B	300	0	1:00	1						1			
宮城建設	B	300	0	6:00	3					3				
山形株式会社	B	20,000	0	10:00	5							2	3	
総合中央病院	B	16,000	0	8:00	4					2	2			
老人保健施設メロン	C	3,100	3,000	11:55	7				3	1	3			
青葉交通	C	5,000	0	3:00	2				1		1			
A B C 株式会社	C	15,650	15,000	15:00	7				5	2				
デモホテル	D	3,000	2,800	1:00	1					1				
東京株式会社	D	13,000	0	14:00	8				4		4			

営業担当者個人の中に溜まりがちな営業活動に関する情報を記録・管理し可視化します。ノウハウを共有することもできるので社員のレベル向上も期待できます。

このようなお悩みを持つ企業様におすすめです

機能が多すぎて使いづらい



部下の商談状況を確認したい



目標に対しての数値情報をリアルタイムに把握したい



助言したことや指示した内容も記載したい

そのお悩み **社のSFA** が解決します!!



社のSFA主な機能



日報入力



簡易日報登録



コメント機能



検索・フィルタリング機能



モバイルからの利用

社のSFA 3つのポイント



スケジュール登録の感覚でできる日報入力

スケジュールを登録するように日報の入力ができます。パソコンに不慣れな方でも簡単に入力でき、営業マンの負担を軽減します。また、複数件まとめて一画面で登録することも可能です。



SNSのような形でコメント可能

担当者が入力した日報に対して、他の利用者がコメントできる「コメント機能」があります。上司や先輩、同僚などからアドバイスや指示をもらえたり、情報共有やノウハウ提供してもらうことができ、コミュニケーションの向上につながります。



見たい情報をタイムリーに閲覧できる

目的に合わせて一覧表示する内容を絞り込むことが可能です。検索機能とは異なり、よく見る情報を予めフィルタ設定しておくことができます。

製品特徴

無駄な機能を抑えた使いやすいSFA

見やすい画面で、パソコンに不慣れな方でも簡単に日報の入力が可能です。

スケジュール登録画面からも日報入力できます。

【サービス提供元】



テクノ・マインド株式会社

〒983-8517 仙台市宮城野区榴岡1-6-11

✉ office_support@tmc.co.jp

🌐 <https://www.tmc.co.jp/lp/office>

【販売元】