

# グラフレポートマニュアル①～⑥で作成できるアウトプットサンプル一覧

## 顧客別案件数および案件金額①

顧客別案件数および案件金額 (最終閲覧日時:2020-04-17 15:37)

受注(予定)日: 今日から 6カ月前～0カ月後

該当件数 40件 15件 表示

顧客名	2020年1月		2020年2月		2020年3月		2020年4月	
	案件数	案件金額	案件数	案件金額	案件数	案件金額	案件数	案件金額
株式会社WAKO	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
株式会社トリーチ	0	0円	1	20,100,000円	0	0円	0	0円
株式会社プロネコ	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
株式会社学研	1	4,608,204円	0	0円	0	0円	0	0円
株式会社森田	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
株式会社三ツドーム	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
株式会社第二時学	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
株式会社日経	2	1,716,000円	0	0円	0	0円	0	0円
株式会社有電ビルサービス	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
信託システム株式会社	2	2,056,500円	0	0円	0	0円	0	0円
信託システム株式会社	2	2,532,200円	0	0円	0	0円	0	0円
三井物産工業株式会社	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
中興産業株式会社	2	47,497,800円	0	0円	0	0円	1	73,748,900円
川崎重工株式会社	1	902,400円	0	0円	0	0円	0	0円
大日本ビルサービス株式会社	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円

## 社員別案件数および案件金額②

社員別案件数および案件金額 (最終閲覧日時:2020-04-17 15:37)

受注(予定)日: 今日から 6カ月前～0カ月後

該当件数 22件 15件 表示

社員名	2020年1月		2020年2月		2020年3月		2020年4月	
	案件数	案件金額	案件数	案件金額	案件数	案件金額	案件数	案件金額
ユーザー-No.1	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
ユーザー-No.2	1	3,504,996円	0	0円	0	0円	0	0円
ユーザー-No.3	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
ユーザー-No.4	1	4,608,204円	0	0円	0	0円	0	0円
ユーザー-No.5	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
ユーザー-No.6	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
ユーザー-No.7	2	1,716,000円	0	0円	0	0円	0	0円
ユーザー-No.8	3	3,713,000円	0	0円	0	0円	0	0円
ユーザー-No.9	2	48,446,676円	0	0円	0	0円	1	73,748,900円
ユーザー-No.11	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
ユーザー-No.12	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
ユーザー-No.13	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
ユーザー-No.14	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
ユーザー-No.16	0	0円	0	0円	0	0円	0	0円
ユーザー-No.20	2	2,227,100円	0	0円	0	0円	0	0円

## 進捗別受注(予定)月ごとの案件金額③

進捗別受注(予定)月ごとの案件金額 (最終閲覧日時:2020-04-17 15:37)

受注(予定)日: 今日から 6カ月前～0カ月後

該当件数 23件 15件 表示

進捗状況	2020年1月	2020年2月	2020年3月	2020年4月	2020年5月
選択なし	0円	0円	0円	0円	0円
未フォロー	10,344,896円	0円	0円	0円	13,865,300円
アポ認定中	0円	0円	0円	0円	7,546,200円
アポ取得	0円	0円	0円	0円	0円
引き継ぎ	0円	0円	0円	0円	0円
初回訪問	2,532,200円	24,952,430円	0円	0円	11,121,600円
アプローチ	902,400円	0円	0円	0円	18,877,500円
案件化	47,497,800円	20,100,000円	64,952,430円	73,748,900円	13,606,000円
提案済	5,557,083円	0円	0円	0円	23,350,896円

顧客ごとの案件数、金額がすぐに確認できることにより重要顧客、案件の把握が容易に

社員ごとの案件数、金額が日々の報告で更新されることにより案件マネジメントが容易に

進捗状況からごとの案件を把握することで、全体案件の中での優先度がわかるので、部下に指示を出しやすくなります

## 進捗別受注(予定)月ごとの案件数および案件金額④

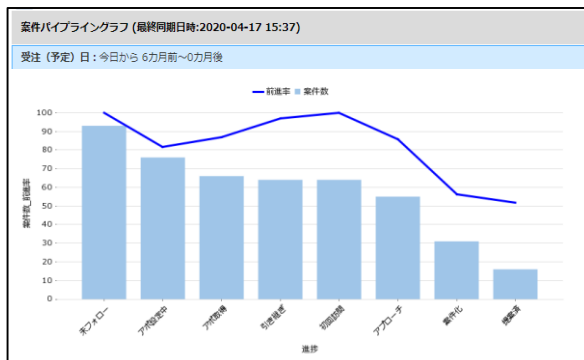
進捗別受注(予定)月ごとの案件数および案件金額 (最終閲覧日時:2020-04-17 15:37)

受注(予定)日: 今日から 6カ月前～0カ月後

該当件数 49件 15件 表示

進捗	ユーザー	2020年1月		2020年2月		2020年3月	
		案件数	案件金額	案件数	案件金額	案件数	案件金額
未フォロー	ユーザー-No.1	0	0円	0	0円	0	0円
未フォロー	ユーザー-No.2	1	3,504,996円	0	0円	0	0円
初回訪問	ユーザー-No.3	0	0円	0	0円	0	0円
提案済	ユーザー-No.4	0	0円	0	0円	0	0円
未フォロー	ユーザー-No.5	0	0円	0	0円	0	0円
未フォロー	ユーザー-No.6	1	4,608,204円	0	0円	0	0円
未フォロー	ユーザー-No.7	0	0円	0	0円	0	0円
初回訪問	ユーザー-No.8	0	0円	0	0円	0	0円
提案済	ユーザー-No.9	0	0円	0	0円	0	0円
未フォロー	ユーザー-No.10	1	813,600円	0	0円	0	0円
初回訪問	ユーザー-No.11	0	0円	0	0円	0	0円
アプローチ	ユーザー-No.12	1	902,400円	0	0円	0	0円

## 案件パイプライングラフ⑤



進捗状況ごとに案件を確認することで、案件の出遅れフォロー漏れを確認できます

案件パイプライングラフにより、ボトルネックを簡単に把握可能です

## 顧客別進捗ごと案件最終訪問日⑥

顧客別進捗ごとの案件最終訪問日 (最終閲覧日時:2020-04-17 15:37)

受注(予定)日: 今日から 6カ月前～0カ月後

該当件数 27件 15件 表示

顧客名	進捗	最終訪問日
株式会社スマイル	未フォロー	【ホットリード】 2020-05
株式会社スマイル	未フォロー	【ホットリード】 2020-11
AI-System株式会社	アポ認定中	【ホットリード】 2017-04
AI-System株式会社	アポ認定中	2019-12-19 09:00
AI-System株式会社	アポ認定中	2019-10-28 11:00
PI&証券株式会社	アポ取得	【ホットリード】 2020
PI&証券株式会社	アポ取得	【ホットリード】 2020
RISK株式会社	引き継ぎ	【ホットリード】 2020
RISK株式会社	引き継ぎ	【ホットリード】 2020
SINK株式会社	初回訪問	【ホットリード】 2017-02
SINK株式会社	初回訪問	2019-10-14 15:00
SINK株式会社	初回訪問	【ホットリード】 2020
SINK株式会社	初回訪問	2019-12-18 09:00
ズナ(久保)株式会社	初回訪問	【ホットリード】 2020
ズナ(久保)株式会社	初回訪問	2019-11-28 09:00
サンテックシステム株式会社	アプローチ	○○○新規導入
サンテックシステム株式会社	アプローチ	2019-11-01 13:00
データバンク株式会社	アプローチ	○○○新規導入
データバンク株式会社	アプローチ	2019-04-23 07:35
マシモト株式会社	提案済	【ホットリード】 2017-02
マシモト株式会社	提案済	○○○OLPスペース
マシモト株式会社	提案済	2019-09-14 14:00

訪問日の情報を統合することで、訪問の偏りを明確化させ改善を進めることで営業のムダを減少

# グラフレポートマニュアル⑦～⑬で作成できるアウトプットサンプル一覧

## 顧客別訪問件数⑦

顧客別訪問件数 (最終同期日時:2020-04-17 15:37)

訪問日: 今日から 3カ月前～0カ月後

該当件数 42件 15件 ▼ 表示

	2019年8月	2019年9月	2019年10月	2019年11月
★株式会社スマイル	0	0	0	1
IAI-System株式会社	1	0	11	3
PSR証券株式会社	0	1	0	2
RISK株式会社	0	0	0	1
SINKO株式会社	0	0	3	2
test株式会社	0	0	0	1
イヌバス株式会社	0	0	5	4

担当顧客に対して、きちんと定期的に訪問できているかを確認し、行きやすい顧客にばかり訪問するのをふせぐ

## ランク別最終訪問日ごとの顧客数⑧

ランク別最終訪問日ごとの顧客数 (最終同期日時:2020-04-17 15:37)

最終訪問日: 今日から 6カ月前～0カ月後

該当件数 5件 15件 ▼ 表示

	2019年8月	2019年9月	2019年10月	2019年11月	2019年12月
選択なし	0	0	0	0	0
A	0	0	1	5	1
B	2	0	1	12	1
C	0	0	0	0	0
D	0	0	0	0	0

顧客をランク分けすることで優先順位が明確化し、行くべき先に訪問できているか見える化されます

## 顧客の部署別訪問件数⑨

顧客の部署別訪問件数 (最終同期日時:2020-04-17 15:37)

訪問日: 今日から 6カ月前～0カ月後

該当件数 12件 50件 ▼ 表示

		2014-6	2014-7
sample株式会社	営業本部	1	0
	情報システム部	2	2
ソフトブレイン株式会社		0	0
	管理本部	5	1
たから吉科クリニック	営業本部	2	0
	管理本部	0	0
	総合企画部	0	1
ロングフーズ株式会社		0	0
	東日本事業本部	0	0
株式会社西村鉄工	管理本部	0	1
	営業本部	2	0

顧客の部門別の情報を見る化することで、顧客の組織全体を意識した営業を可能に

## 社員別案件数及び訪問件数⑩

社員別案件数及び訪問件数 (最終同期日時:2020-04-17 15:37)

訪問日: 今日から 3カ月前～0カ月後

該当件数 23件 15件 ▼ 表示

研修	2019年8月		2019年9月		2019年10月	
	案件数	訪問件数	案件数	訪問件数	案件数	訪問件数
ユーザーNo.1	2	2	4	4	13	31
ユーザーNo.2	0	0	0	0	4	7
ユーザーNo.3	0	0	0	0	5	9
ユーザーNo.4	1	1	0	0	7	19
ユーザーNo.5	0	0	1	1	12	21
ユーザーNo.6	0	0	0	0	11	19
ユーザーNo.7	0	0	0	0	7	15
ユーザーNo.8	0	0	8	8	11	13
ユーザーNo.9	0	0	1	1	21	22
ユーザーNo.10	0	0	1	1	3	13
ユーザーNo.11	0	0	2	2	15	15

案件数、訪問数を比較し、ムダのない訪問回数意識され、少ない訪問回数で案件推進が可能に

## 活動内容別顧客件数及び訪問件数⑪

活動内容別顧客件数及び訪問件数 (最終同期日時:2020-04-17 15:37)

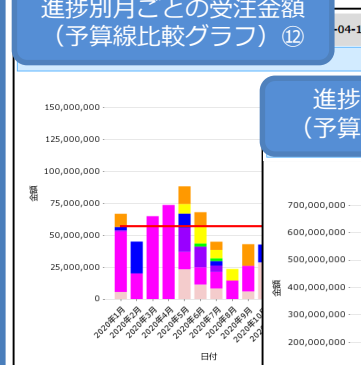
訪問日: 今日から 3カ月前～0カ月後

該当件数 89件 15件 ▼ 表示

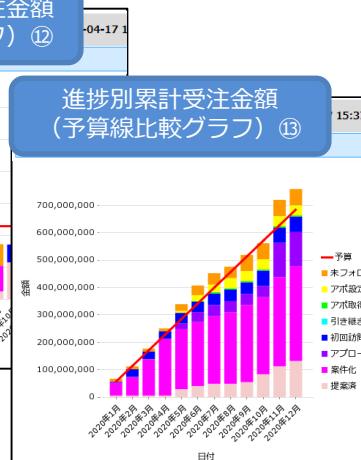
研修	ユーザーNo.	2019年8月		2019年9月		2019年10月	
		顧客数	訪問件数	顧客数	訪問件数	顧客数	訪問件数
ユーザーNo.1	DM・資料送付	1	2	0	0	1	2
	電話・メール	0	0	0	0	2	22
	ヒアリング	0	0	1	1	1	5
	プレゼンテーション	0	0	1	1	0	0
	フォロー活動	0	0	0	0	0	0
ユーザーNo.2	社内会議・打合せ	0	0	1	1	0	0
	社内作業	0	0	1	1	1	2
	電話・メール	0	0	0	0	2	6
ユーザーNo.3	プレゼンテーション	0	0	0	0	1	1
	フォロー活動	0	0	0	0	0	0
	電話・メール	0	0	0	0	1	8
ユーザーNo.4	プレゼンテーション	0	0	0	0	0	0
	フォロー活動	0	0	0	0	0	0

活動内容で分類された活動状により、標準化、分業化すべき活動内容が見える

## 進捗別月ごとの受注金額 (予算線比較グラフ) ⑫



## 進捗別累計受注金額 (予算線比較グラフ) ⑬



予算に対してあとどのくらい必要かを確認し、必要案件数、活動量を検討する材料にする