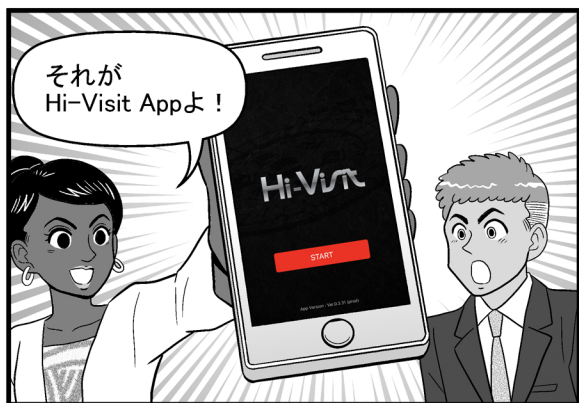


日野自動車

# マンガでわかるHi-Visit App



## Lesson 1

# 日野の営業体制とシステムツール

- 営業体制の全体像説明
  - ・社内用語『TS』『日野のお役立ち活動』『3S』
  - ・チーム体制など
- Hi-Visit Appの概要やメリットなど



## Lesson 2

# お客様訪問の準備

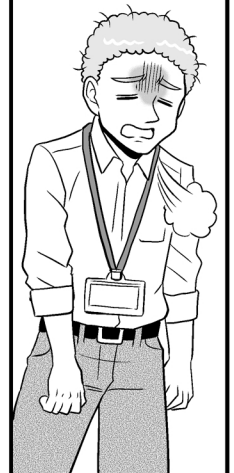
- 日野レプリゼンタティブの心構えと行動
- Hi-Visit Appの使用方法
  - 1.お客様リストの整備
    - ディーラーや代理店のCRMとのシンクロ -お客様情報の入力と更新
    - 製品情報や写真の入力と更新 -お客様毎への担当営業者の割り振り
  - 2.お客様リストの層別とターゲットの抽出
    - 訪問日/頻度、業界の層別 -マップからお客様のセレクト
    - ターゲットのブックマーク機能
  - 3.お客様訪問と訪問スケジュールの作成
    - アポイントメント設定機能 -カレンダー機能
    - 訪問目的とタスクの登録機能
    - マネジャーやアシスタントによる訪問差し込み

## Lesson 3

# お客様の所に訪問

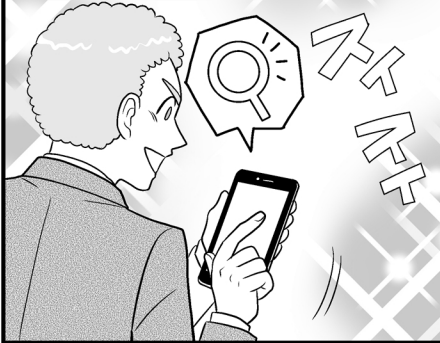
- 訪問先での仕事と心構え
- Hi-Visit Appの使用方法
  - 4.お客様訪問
    - 訪問に基づくルート表示機能 -訪問前のお客様情報のチェック機能
    - 登録した訪問目的とタスクのチェックオフ機能
    - お客様コメントや販売見込みの簡易入力機能
  - 5.レポート提出
    - 訪問レポート作成機能 (PC要らず、直帰OK)
  - 6.情報共有
    - 3SチームやマネジャーとSNSを使った情報共有機能
    - グループチャット機能 -マネジャーによる指示とアドバイス
  - 7.アクションフォローアップ
    - 営業進捗の視覚管理機能
    - 事前設定されたリードタイムに基づいた販売の進捗状況を管理
    - 販売見直しレポートの簡易作成
    - ボトルネック、販売見込み、訪問パフォーマンス分析機能

# 今までは



# これからは

スマホで簡単に  
顧客リストを検索できる！



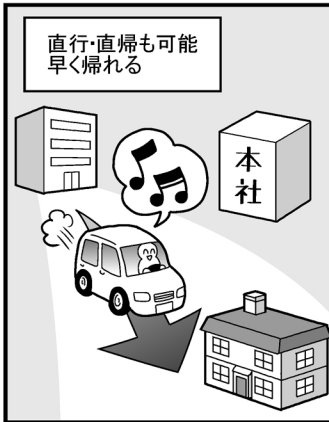
商談



スマホで  
レポートを入力



直行・直帰も可能  
早く帰れる



仕事が快適!!



チームメンバーも  
スマホで簡単確認



お客様からも信頼