

# お客様の所に訪問



## Lesson3 Contents

- 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
  - 販売見通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



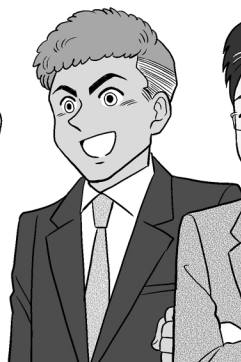
### 【登場人物】



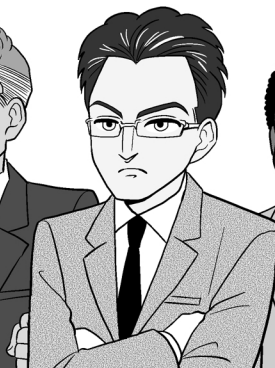
リック  
営業部のボス



アナ  
指導係



リチャード  
先輩社員



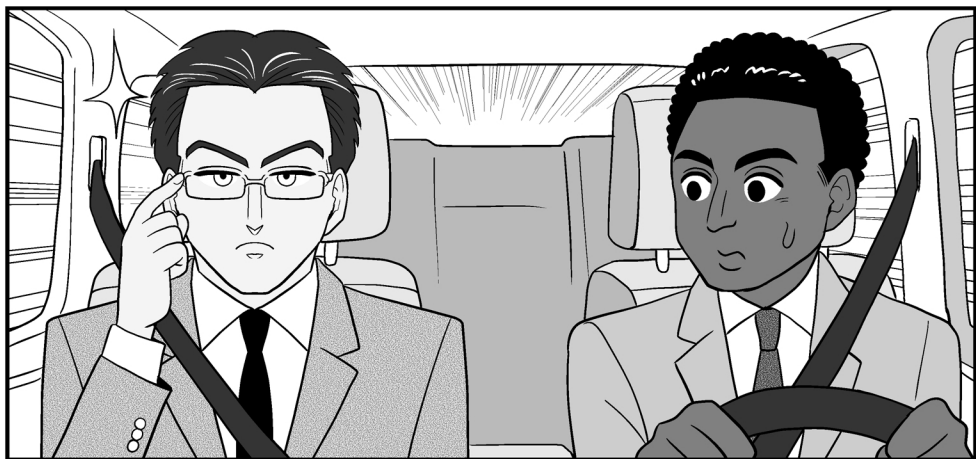
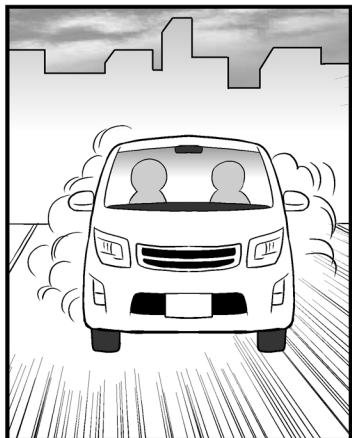
ラース  
新入社員

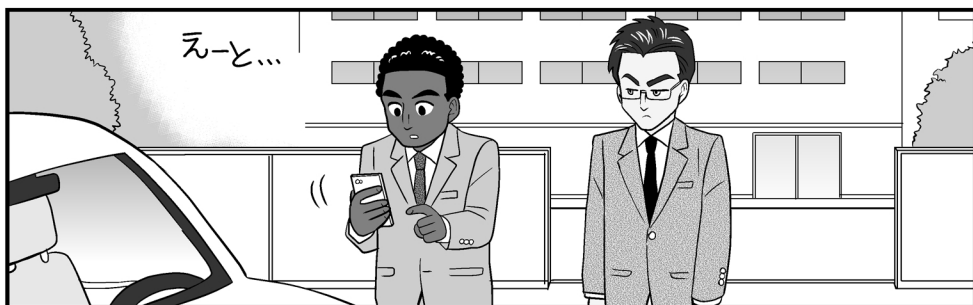
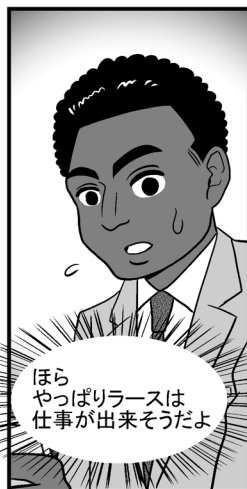


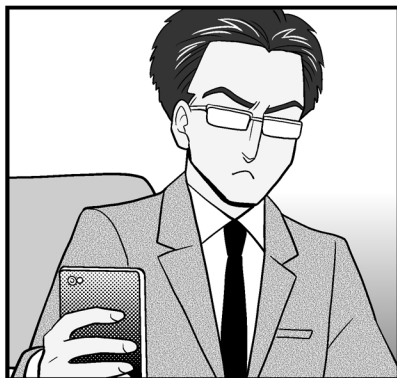
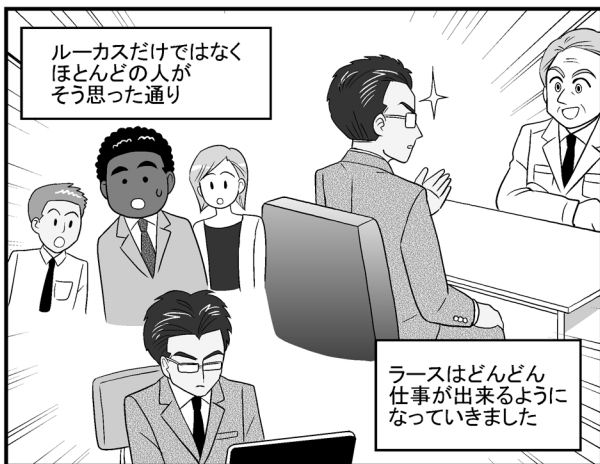
ルーカス  
先輩社員

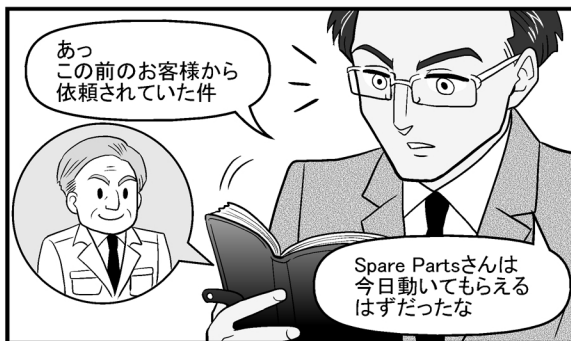
<p>1. お客様リストの整備</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-ディーラーや代理店のCRMとのシンクロ</li> <li>-お客様情報の入力と更新</li> <li>-製品情報や写真の入力と更新</li> <li>-お客様毎への担当営業者の割り振り</li> </ul>
<p>2. お客様リストの層別とターゲットの抽出</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-訪問日/頻度、業界の層別</li> <li>-マップからお客様のセレクト</li> <li>-ターゲットのブックマーク機能</li> </ul>
<p>3. お客様訪問と訪問スケジュールの作成</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-アポイントメント設定機能</li> <li>-カレンダー機能</li> <li>-訪問目的とタスクの登録機能</li> <li>-マネジャーやアシスタントによる訪問差し込み</li> </ul>

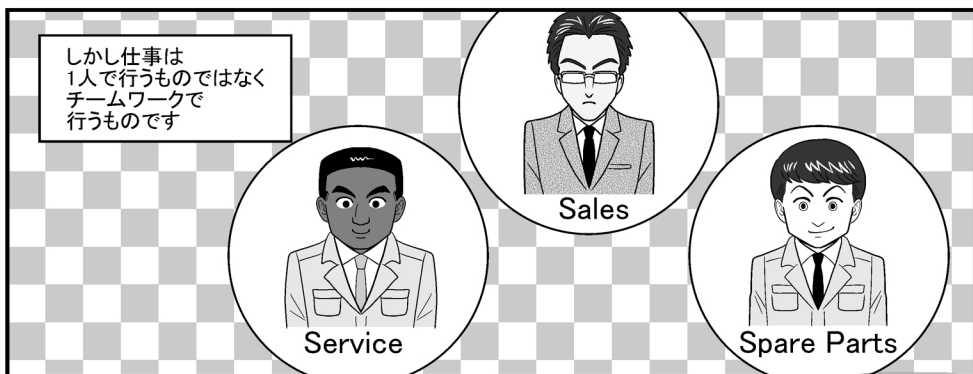
<p>4. お客様訪問</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-訪問に基づくルート表示機能</li> <li>-訪問前のお客様情報のチェック機能</li> <li>-登録した訪問目的とタスクのチェックオフ機能</li> <li>-お客様コメントや販売見込みの簡易入力機能</li> </ul>
<p>5. レポート提出</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-訪問レポート作成機能 (PC要らず、直帰OK)</li> </ul>
<p>6. 情報共有</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-3SチームやマネジャーとSNSを使った情報共有機能</li> <li>-グループチャット機能</li> <li>-マネジャーによる指示とアドバイス</li> </ul>
<p>7. アクションフォローアップ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-営業進捗の視覚管理機能</li> <li>-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</li> <li>-販売見通しレポートの簡易作成</li> <li>-ボトルネック、販売見込み、訪問パフォーマンス分析機能</li> </ul>





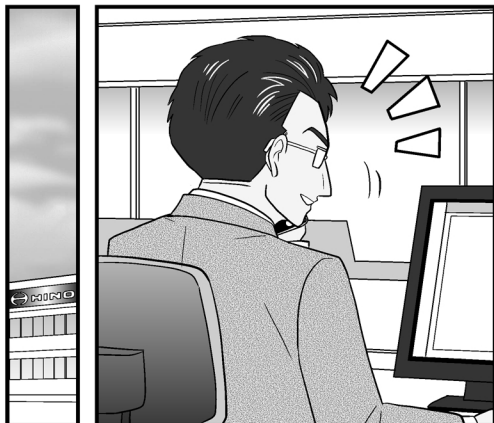












マップもしくは顧客リストから訪問する顧客を選択

顧客をタップ

Add Visitをタップ

Map

顧客リスト

訪問日時やキーパーソンを設定

アプローチ方法を設定

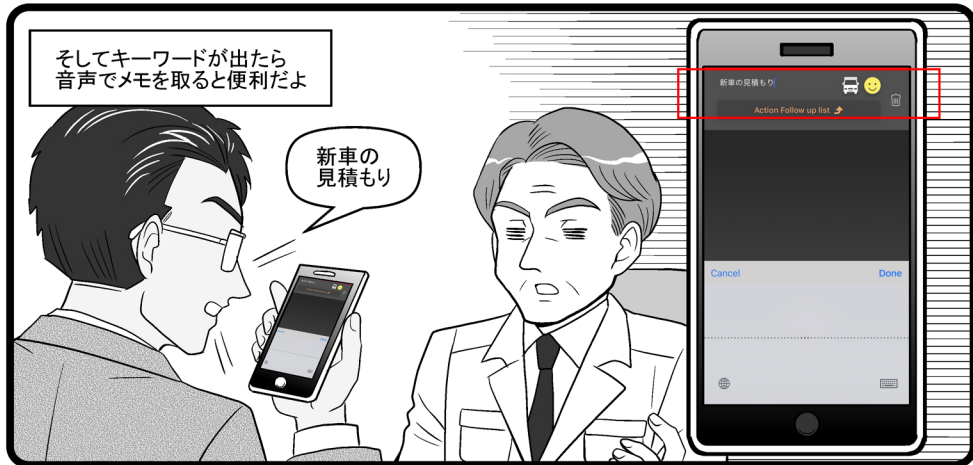
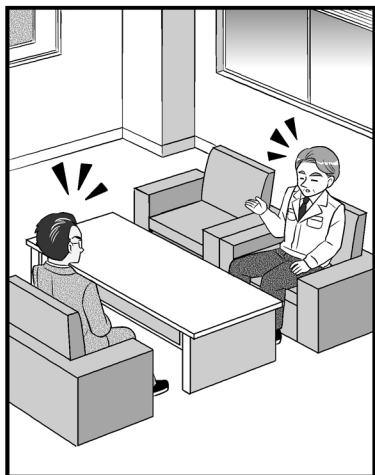
Visit information

Visit information

SAVE

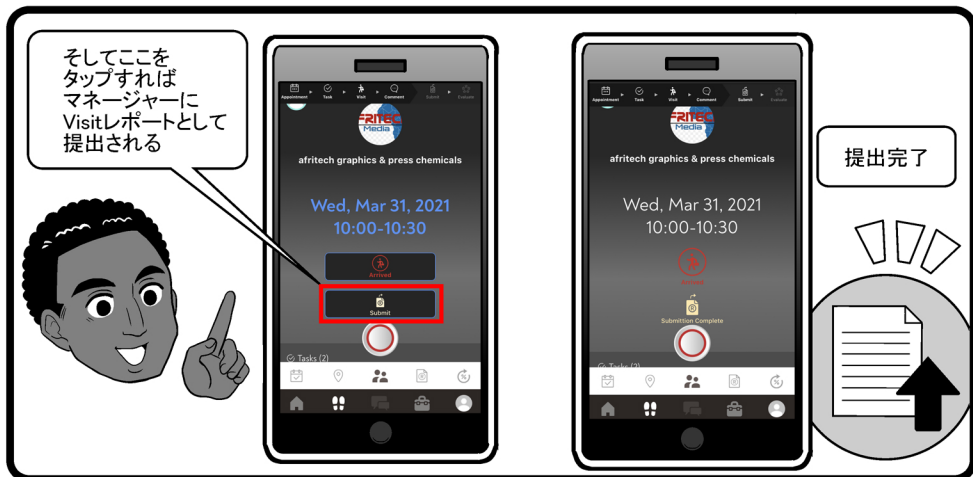
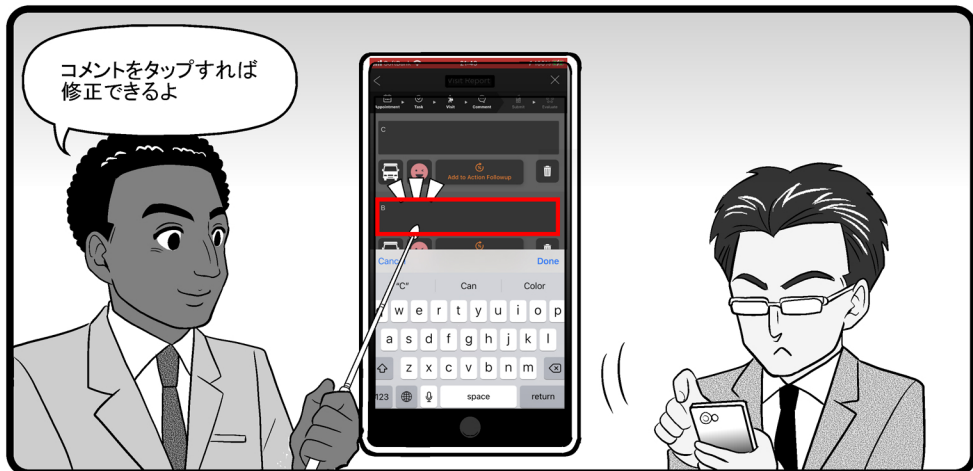
Taskを設定

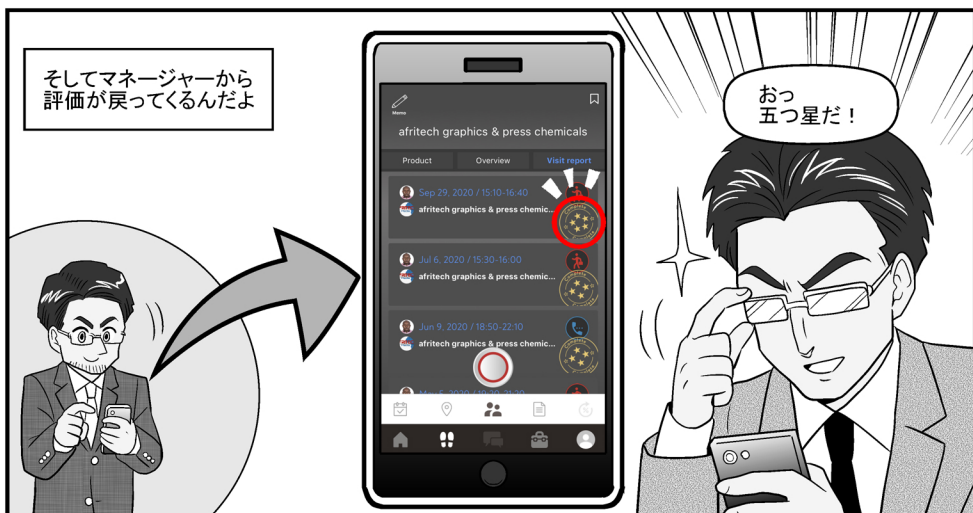
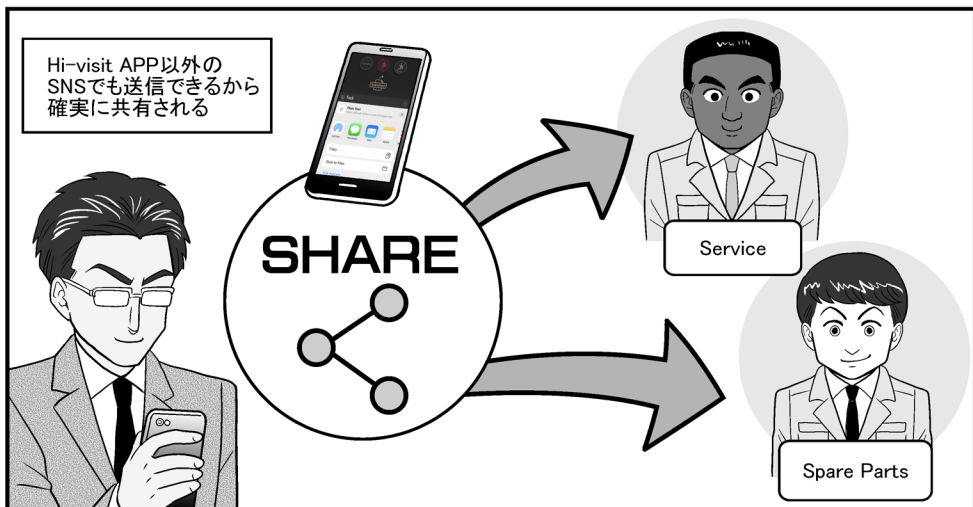
このようにTaskは複数の設定も可能だよ











セールスポポチュニティー一覧

ちなみにマネージャーは  
項目ごとにVisitレポートを見て  
状況を確認したりもできる

あれっ  
〇月〇日の件  
どうなってるん  
だろうか…?



なるほど

こうして情報を  
共有出来れば  
忘れる事も防げて  
助かるな

この前言ったしや  
ないですかっ  
XYZ社の…

ああ、何か  
言ってた覚え  
するなあ

ごめんごめん  
忘れてたわ



それに  
アクションフォローアップ  
を見れば  
進捗状況も分かる

30%

これは  
便利だなあ





アクションフォローアップとは  
この様に進捗状況が分かるシステムです

