

入力画面は使い慣れた「EXCEL」で

営業日報 (54期版)	
報告者	伊藤 幸
同行者	和田美穂
報告日	2004年9月14日
出稿日	2004年9月9日
顧客名	8社
顧客別得意 (部署)	管理
出張目的	新規開拓(古い)
打合せ場所 (手段)	社外 (海外顧客)
見積り・書写 (7桁)	CH40230
受注予定 (7桁)	85C-1900
引合案 (顧客情報)	1社
引合案 (管理形式)	複数
補足説明	複数台の可能性あり
受注確定 (前日)	無
受注確定 (当日)	無
受注予定 (日額) 月	05/1/15
受注予定金額 (百万円)	220.0
希望納期 (*年*月*日)	05/06/15
主用途 (市場)	標準型
副用途	
用途補足説明	
競合メーカー 1	A社
競合メーカー 2	L社
競合メーカー 3	
競合情報詳細	インラインとの比較で販路開拓が目的
打合せ結果	設備計画を現在進行中。現在、7社にITCが導入されている。追加にしているものと見込められた。追加コスト、見積もりをのべて参考情報。参考情報を提出した。
議事録の有無	無
議事録番号または作成日	

「日報を義務付けているが本当に知りたい細部の情報が記載されない」
こう嘆く経営者は多い。情報を集める仕組みを作っても提供者である社員が使いこなさなくては求める効果は得られない。

この課題をクリアし、価値ある営業日報を運用しているのが東京都品川区の真空薄膜形成装置メーカー、シンクロンである。シンクロンでは、10名ほどの営業担当者が、光学機器メーカー等を訪問することに日報を記載する。その提出率は70%というから驚きだ。「引合案件内容」「受注確度(受注の見込み度)」「競合情報」

「日報を義務付けているが本当に知りたい細部の情報が記載されない」
こう嘆く経営者は多い。情報を集める仕組みを作っても提供者である社員が使いこなさなくては求める効果は得られない。

この課題をクリアし、価値ある営業日報を運用しているのが東京都品川区の真空薄膜形成装置メーカー、シンクロンである。シンクロンでは、10名ほどの営業担当者が、光学機器メーカー等を訪問することに日報を記載する。その提出率は70%というから驚きだ。「引合案件内容」「受注確度(受注の見込み度)」「競合情報」



「日報を義務付けているが本当に知りたい細部の情報が記載されない」
こう嘆く経営者は多い。情報を集める仕組みを作っても提供者である社員が使いこなさなくては求める効果は得られない。

この課題をクリアし、価値ある営業日報を運用しているのが東京都品川区の真空薄膜形成装置メーカー、シンクロンである。シンクロンでは、10名ほどの営業担当者が、光学機器メーカー等を訪問することに日報を記載する。その提出率は70%というから驚きだ。「引合案件内容」「受注確度(受注の見込み度)」「競合情報」

「日報を義務付けているが本当に知りたい細部の情報が記載されない」
こう嘆く経営者は多い。情報を集める仕組みを作っても提供者である社員が使いこなさなくては求める効果は得られない。

この課題をクリアし、価値ある営業日報を運用しているのが東京都品川区の真空薄膜形成装置メーカー、シンクロンである。シンクロンでは、10名ほどの営業担当者が、光学機器メーカー等を訪問することに日報を記載する。その提出率は70%というから驚きだ。「引合案件内容」「受注確度(受注の見込み度)」「競合情報」

「日報を義務付けているが本当に知りたい細部の情報が記載されない」
こう嘆く経営者は多い。情報を集める仕組みを作っても提供者である社員が使いこなさなくては求める効果は得られない。

この課題をクリアし、価値ある営業日報を運用しているのが東京都品川区の真空薄膜形成装置メーカー、シンクロンである。シンクロンでは、10名ほどの営業担当者が、光学機器メーカー等を訪問することに日報を記載する。その提出率は70%というから驚きだ。「引合案件内容」「受注確度(受注の見込み度)」「競合情報」

「日報を義務付けているが本当に知りたい細部の情報が記載されない」
こう嘆く経営者は多い。情報を集める仕組みを作っても提供者である社員が使いこなさなくては求める効果は得られない。

この課題をクリアし、価値ある営業日報を運用しているのが東京都品川区の真空薄膜形成装置メーカー、シンクロンである。シンクロンでは、10名ほどの営業担当者が、光学機器メーカー等を訪問することに日報を記載する。その提出率は70%というから驚きだ。「引合案件内容」「受注確度(受注の見込み度)」「競合情報」

STEP3 活用して成果を出す

受注生産から受注組立生産へ
転換を支えたのは手作りの営業日報

東京都品川区・シンクロンの場合



株式会社シンクロン
http://www.shincron.co.jp
東京都品川区南大井3-2-6
代表取締役社長 田中茂徳
従業員数 264名



真空薄膜形成装置メーカーとして50年の歴史を持つ。光学薄膜装置分野における日本のトップ企業。光学薄膜、真空蒸着、スパッタリング技術等、研究開発から販売までを手がける。本社の他に、技術開発センター、工場(写真)を所有、上海、台中にも支社がある。

「日報を義務付けているが本当に知りたい細部の情報が記載されない」
こう嘆く経営者は多い。情報を集める仕組みを作っても提供者である社員が使いこなさなくては求める効果は得られない。

この課題をクリアし、価値ある営業日報を運用しているのが東京都品川区の真空薄膜形成装置メーカー、シンクロンである。シンクロンでは、10名ほどの営業担当者が、光学機器メーカー等を訪問することに日報を記載する。その提出率は70%というから驚きだ。「引合案件内容」「受注確度(受注の見込み度)」「競合情報」

「日報を義務付けているが本当に知りたい細部の情報が記載されない」
こう嘆く経営者は多い。情報を集める仕組みを作っても提供者である社員が使いこなさなくては求める効果は得られない。

この課題をクリアし、価値ある営業日報を運用しているのが東京都品川区の真空薄膜形成装置メーカー、シンクロンである。シンクロンでは、10名ほどの営業担当者が、光学機器メーカー等を訪問することに日報を記載する。その提出率は70%というから驚きだ。「引合案件内容」「受注確度(受注の見込み度)」「競合情報」



「日報を義務付けているが本当に知りたい細部の情報が記載されない」
こう嘆く経営者は多い。情報を集める仕組みを作っても提供者である社員が使いこなさなくては求める効果は得られない。

この課題をクリアし、価値ある営業日報を運用しているのが東京都品川区の真空薄膜形成装置メーカー、シンクロンである。シンクロンでは、10名ほどの営業担当者が、光学機器メーカー等を訪問することに日報を記載する。その提出率は70%というから驚きだ。「引合案件内容」「受注確度(受注の見込み度)」「競合情報」