

顧客先 / 案件情報													
1 得意先	ABCカンパニー												
2 キーマン	鈴木太郎(営業本部長)												
3 自社担当者(営業)	山本一朗												
4 件名	来期マンション物件												
5 選定理由	A電機新規事業部。市販部との調整必要												
6 具体的な活動内容と数値目標	Aホームの物件以外にも獲得するため、月2回の定期訪問を実施する。												
7 確度	D												
8 予算 (単位:千円)	<table border="1"> <thead> <tr> <th>10月</th> <th>11月</th> <th>12月</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>100</td> <td>1,000</td> <td>600</td> </tr> <tr> <th>1月</th> <th>2月</th> <th>3月</th> </tr> <tr> <td>300</td> <td>1,000</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>	10月	11月	12月	100	1,000	600	1月	2月	3月	300	1,000	0
10月	11月	12月											
100	1,000	600											
1月	2月	3月											
300	1,000	0											
9 確認事項													
10 特記事項													

商談進捗報告 (2007年 10月)							
週	活動日	面談者	目的*	成果*	次回活動目的*	次回活動予定日	詳細内容
	10月4日	鈴木太郎	商品提案	物件情報取得	見積提出	10月15日	高額物件は3件だった。1件は来年9月竣工だった。3件中2件は吹抜け・階段周
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:
	10月28日	鈴木太郎	見積提出	その他情報取得	クロージング	11月9日	10月15日には訪問できず。電話でフォローしたところ新商品のZライトに興味
	詳細						コメント:

商談進捗報告 (2007年 11月)							
週	活動日	面談者	目的*	成果*	次回活動目的*	次回活動予定日	詳細内容
	11月9日	山田次郎	人間関係構築	成果なし	人間関係構築	11月14日	プラン回収はできなかったが、物件情報を取得。来年の4月物件
	竣工日				世田谷区成城		
	販売会の予定回数				2007年4月ごろ		
	内覧会日						
	応援人数						
	スケジュール入力は?						コメント:
	11月14日	山田次郎	人間関係構築	物件情報取得	提案	11月24日	プラン回収。継続的に受注できそう
	詳細						コメント: 次回訪問時に、販売会の応援人数が3人も必要か確認ください。
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:

商談進捗報告 (2007年 12月)							
週	活動日	面談者	目的*	成果*	次回活動目的*	次回活動予定日	詳細内容
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:

商談進捗報告 (2008年 1月)							
週	活動日	面談者	目的*	成果*	次回活動目的*	次回活動予定日	詳細内容
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:

商談進捗報告 (2008年 2月)							
週	活動日	面談者	目的*	成果*	次回活動目的*	次回活動予定日	詳細内容
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:

商談進捗報告 (2008年 3月)							
週	活動日	面談者	目的*	成果*	次回活動目的*	次回活動予定日	詳細内容
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:
	詳細						コメント:
	詳細						コメント: