

LESSON 29

3月第3週の藤本氏（首都圏担当）の営業活動報告について、上司の方が状況を素早く把握できるよう、要点や今後の課題を整理してまとめました。

【活動実績（3月第3週）】

- ・ アポイント件数: 12件
- ・ 成約実績: 3件（先週分を含めると計4件。活動量増加により成約率が向上している手応えあり）
- ・ 結果内訳: 成約3件、次回アポ設定4件、検討継続3件、見込み外2件

【重点案件の進捗と今後の対応】

- ・ B社（新規・飲食業）: 法人成り直後のお客様。事業保険の基礎から提案し手応えあり。4月第1週に次回アポイントを設定済み。
- ・ G社（提案中案件）: 正式見積もりを提出完了。感触は悪くないものの、先方の決裁スピードが遅い傾向にあり、承認を促すアプローチ方法の検討が現在の課題。
- ・ E社（既存優良顧客）: 来期更新は概ね継続の方向で合意。保険料見直しの要望があるため、社内で試算を行い今月中に再見積もりを持参予定。
- ・ A社（提案中案件）: 法人向け総合パッケージの提案にて社内検討中。競合があり、最終決定権も上層部にあるため難航気味だが、来月以降も継続してフォロー予定。
- ・ F社（新規・小売業）: 現在の保険会社に不満を持っており乗り換えの可能性あり。秋の契約満了のタイミングに向け、見込み顧客として継続管理。
- ・ D社（新規・製造業）: 木村氏との同行訪問にて初接触。労災保険の上乗せに関心を示しており、見込み顧客としてマーク。

【その他・内勤作業】

- ・ 先週指摘のあったCシステムの入力ミス修正は完了済み。
- ・ ヒアリング力強化の社内研修を受講。

【来週の優先事項】

- ・ 手応えのあるB社と、見積もり提出済みのG社の2社を最優先でフォローアップする予定。

この内容を基に、より視覚的にわかりやすい「スライドデッキ（プレゼン資料）」や「レポート」の形式でドキュメントを作成することも可能ですが、いかがでしょうか？