

LESSON 29

ご提示いただいた営業報告書を、PREP法（Point：結論、Reason：理由、Example：具体例、Point：まとめ）の構造を用いて、要点が分かりやすくなるように再構成しました。

【週次報告】3月第3週 営業活動報告

【Point：結論】 今週はアポ件数12件に対し、成約3件を獲得することができました。来週は手応えのあるB社とG社のフォローを最優先で行い、さらなる成果を目指します。

【Reason：理由】 今週、成約件数が増加した要因は、活動量を増やしたことが直接的な効果として表れたものだと感じています。先月と比較して成約率自体も上がっている感覚があります（正確な数値は月末の集計後にご報告いたします）。

【Example：具体例・詳細】 今週のアポ12件（成約3件、次回アポ設定4件、検討継続3件、見込み外2件）の内訳および主な活動は以下の通りです。

1. 来週的最優先フォロー案件

- ・ B社（中小企業・飲食業）：法人成り直後の経営者様に事業保険をご案内しました。手応えがあり、4月第1週に次回アポを取得しています。
- ・ G社：先月からの継続案件で、正式なお見積もりを提出しました。感触は良好ですが意思決定に時間がかかる企業のため、決裁を促すためのアプローチを検討・実行します。

2. 継続検討・見込み案件

- ・ A社：法人向け総合保険パッケージについて「社内検討中」です。決裁権者の都合と競合の存在により時間がかかりそうですが、来月以降も粘り強くフォローします。
- ・ E社（優良顧客）：来期の契約更新は概ね継続の方向ですが、保険料の見直し要望をいただいております。現在社内で試算中であり、今月中に見積もりをお持ちする予定です。

- ・ F社（小売業）：現在の保険会社に不満を持たれており、切り替えのタイミングとなる秋以降に向けて見込み顧客として管理します。
- ・ D社（製造業）：先輩との同行訪問にて、労災保険の上乗せに興味を持っていただきました。

3. その他の活動

- ・ 新規飛び込み営業を3件実施（成果なし）。
- ・ 契約書類の精査、既存顧客データ整理、およびCシステムの入力ミス修正を完了。
- ・ 社内研修（ヒアリング力強化）に参加。

【Point：まとめ・今後の行動】 今週は活動量の増加が実を結び、成約3件という良い結果を残すことができました。来週は注力案件であるB社・G社のクロージングを最優先に進めつつ、A社やE社といった継続案件への対応（見積もり提示など）も確実にいき、さらなる成約に繋げてまいります。

報告書の内容をこのように整理することで、上司が「今週の成果」と「今後の課題・予定」を瞬時に把握できるようになります。

この再構成した内容をもとに、NotebookLMの機能を使ってレポートやスライド資料を作成することも可能ですが、いかがでしょうか？