営業日報(営業報告書)

訪問・商談ごとに1行ずつ書きます。見込みはA(受注確実)・B(可能性が高い)・C(検討中)から選びます。

日付		氏名		訪問件数	0

時刻	訪問先(会社名)	面談した人	目的	内容・結果	次にすること(いつまでに)	見込み

気づいたこと・相談したいこと	
上司のコメント	

月間営業報告書(目標と実績)

週ごとの訪問件数・受注件数・受注金額を入れると、合計と達成率が自動で出ます。

対象月		氏名	
受注金額の目標		訪問の目標	

期間	訪問件数	提案件数	受注件数	受注金額	累計金額	達成率	主な受注・トピック
第1週							
第2週							
第3週							
第4週							
第5週							
合計	0	0	0	0	成約率		

よかったこと	
課題・ 来月の取り組み	

もてなしお motenashio.com

営業日報(営業報告書)

訪問・商談ごとに1行ずつ書きます。見込みはA(受注確実)・B(可能性が高い)・C(検討中)から選びます。

記入例

日付	2026/11/12	氏名	営業1課 田中 健	訪問件数	3

時刻	訪問先(会社名)	面談した人	目的	内容・結果	次にすること(いつまでに)	見込み
10:00	株式会社〇〇製作所	総務部 山本課長	提案	コピー機の入れ替えを提案。現在の機械は来年3月にリース満了。月の印刷枚数が多く、カラーの単価を気にしている	11/19までに、カラー単価を下げたプランの見積書を送る	B
13:30	△△不動産	社長	定期訪問	トナーの在庫を確認し、追加の注文をいただいた(2本)	11/14 納品	A
15:30	□□クリニック	事務長	初回訪問	受付まわりの複合機の相談。今は家庭用プリンターで、スキャンの手間が多い	来週、実機のデモの日程を調整する	C

気づいたこと・相談したいこと	〇〇製作所は、他社からも見積を取っている様子。カラー単価と保守の早さを比べられているので、保守の対応時間を資料で示したい。
上司のコメント	〇〇製作所は大口なので、見積前に保守チームと条件を相談してください。

もてなしお motenashio.com

月間営業報告書(目標と実績)

週ごとの訪問件数・受注件数・受注金額を入れると、合計と達成率が自動で出ます。

記入例

対象月	2026年11月	氏名	営業1課 田中 健
受注金額の目標	3,000,000	訪問の目標	60

期間	訪問件数	提案件数	受注件数	受注金額	累計金額	達成率	主な受注・トピック
第1週	14	4	2	520,000	520,000	17%	△△不動産 トナー年間契約
第2週	16	5	1	880,000	1,400,000	47%	××商事 複合機1台
第3週	15	3	1	450,000	1,850,000	62%	
第4週	12	4	2	760,000	2,610,000	87%	
第5週	3	1	0				
合計	**60**	**17**	**6**	**2,610,000**	成約率	35%	目標まで 390,000 円

よかったこと	既存のお客様への定期訪問で、消耗品の追加注文がふえた。
課題・ 来月の取り組み	新規の提案が少なかった。来月は新規訪問を週5件以上にし、〇〇製作所の受注を目指す。

もてなしお motenashio.com