**営 業 報 告 書**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 支店長 | 班長 | 本人 |
| 　　　　年　　　 月 　　　日 |  |  |  |  |
| 氏名：　　　　　　　　　　印 |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1．利益達成状況 |  | 2．訪問件敷内訳 |
| 当月利益目標 |  | 万円 |  |  | 当月数 | 前月数 |
| 当月利益達成率 |  | 万円 |  | 新規訪問数 |  |  |
| 達成率 |  | ％ |  | 継続訪問数（再訪） |  |  |
| 累計利益目標 |  | 万円 |  | 合計 |  |  |
| 累計利益達成額 |  | 万円 |  | 内訳訪問数 |  |  |
| 達成率 |  | ％ |  | 所在客→見込客化 |  |  |
| 当月契約高 |  | 万円 |  | （Ｃ・Ｄ） |  |  |
| 累計契約高 |  | 万円 |  | 見込客→有望客化 |  |  |
| 平均利益率 |  | ％ |  | （Ａ・Ｂ） |  |  |
|  |  | 有望客→制約化 |  |  |
| 3．有望客（Ａ・Ｂ）・見込み客（Ｃ・Ｄ）との |  | 合計 |  |  |
| 　 交渉条件 |  |  |
| 顧客名 | 着手金入金見 | 交渉状況または |  | ４．営業開発カードの状況 |
| 込日契約見込客 | 交渉上の問題点 |  | 増　　　　加 | 自己開発 | 枚 |
|  |  |  |  | 紹介 | 枚 |
|  | その他 | 枚 |
|  |  |  |  | 紹介 | 枚 |
|  | 契約または着手金入金 | 枚 |
|  |  | 廃棄 | 枚 |
| ５．ＤＭ実施状況 |  | 差引手持数 | 枚 |
| 当月発送 | 件 |  | 内有内有望客　　　　　枚　　　　　見込客 |
| 住所不明返送 | 件 |  |  |
| 回答数 | 件 |  | ６．目標との対比 |
| 内有望 | 件 |  |  | 目標 | 実績 |
|  |  | 訪問件数 |  |  |
| ７．当月度の月間営業活動の反省を具体的に書いて |  | 見込客数 | Ａ・Ｂ |  |  |
| 　　ください |  | Ｃ・Ｄ |  |  |
| （1）今月特に力をいれて努力、研究したこと。 |  | 契約 | 金額 |  |  |
|  |  | 件数 |  |  |
| （2）自分に欠けているものは何か。今後それをどう |  | 正味営業時間 |  |  |
| 　　　改善するか。 |  | （月間トータル） |
|  |  |  |
| （3）営業活動上とくに支援となっている事項。 |  | ８．翌月契約に持ち込む件数とその攻略方法を具体 |
|  |  | 　　的に書いてください |
| （4）今月とくに　　として学んだ事項 |  | 作　名 | 攻　略　方　法 |
|  |  | 1. |  |
|  |  | 2. |  |
| ９．私はこうやりたい重点方針、改善提案、希望、 |  |  |
| 　　意見を書いてください |  | １０．その他 |
|  |  | 指示事項 |
|  |  |  |