

Salesforceの毎日の取組について

RM本社/サポート石田

Salesforceを使った日常業務

▶ 1. 日報報告

毎日の活動を上司へ報告

▶ 2. Calsketへスケジュール入力

1週間の予定を事前に立てたうえで行動し、
訪問後、実際の行動を入力

日報：日々の営業活動を

🔔 日報作成

日付 [2017/09/04]

上司 酒井 良治

2017/08/16 行動一覧

時間	件名	訪問目的	説明
08:30 - 09:30	医真会	修理(クレーム対応)	ハンフリー不具合対応、動作確認
13:30 - 14:00	富安眼科	納品	消耗品、IOL納品
14:30 - 15:30	豊橋市民病院	納品;修理(クレーム対応)	〇〇Dr面会:スリットランプ修理の件、手持ちスリットカタログ持参 SPD:オパ消耗品 納品
16:30 - 18:30	弥生病院	メーカー同行;デモ;納品	ルメラ700デモ:ツァイス〇〇氏同行 SPD:IOL納品

施設毎の内容報告

出発時間・帰社時間

出発時間 時 分

帰社時間 時 分

直行 ☒

直帰 ☐

現状報告

現状報告

・医真会
昨晚、電話のあったハンフリー不具合対応。
過去データの削除で問題なく動きましたが当面、注意します。

・豊橋市民病院
すでにお預かり済(本社サービス修理中)の300XLの修理見積りを持参し、内容説明。
高額となることについてのご了承いただきました。

・弥生病院
ルメラ700の見え方に〇〇Drとても満足されていました。結果をまた報告いたします。

医真会直行で藤井GCに伺えなかったため、金曜日に改めてシャルマンPR行います。

1日の行動を振り返り、報告

日報報告の目的

- ▶ 上司へ行動内容を報告
- ▶ それに対する上司のアドバイスを
参考に次の活動に活用

◇現況報告および上司からの意見・指示

現況報告

・医真会
昨夜、電話のあったハンフリー不具合対応。
過去データの削除で問題なく動きましたが、当面注意します。

・豊橋市民病院
すでにお預かり済(本社サービス修理中)の300XLの修理見積りを持参し、内容説明。
高額となることについてのご了承いただきました。

・弥生病院
ルメラ700の見え方に〇〇Drとても満足されていました。結果をまた報告いたします。

医真会直行により藤井GCへ伺えなかったため、金曜日にシャルマンのPR行います。

上司からの意見・指示

・医真会 → 翌日に確認し、報告下さい。

・豊橋市民病院 → 使用年数を確認し、今後の懸念される修理(買い換えも視野)の
布石をうって下さい。

Calsket:Salesforceで使うスケジュール管理アプリ

The screenshot displays the Calsket application interface, which is used for managing schedules within Salesforce. The interface is divided into two main sections: a client list on the left and a calendar view on the right.

得意先リスト (Client List): This section is located on the left side of the interface. It features a dropdown menu at the top set to "【得意先】本社営業部". Below this, there is a search bar labeled "名前で絞り込み". A list of clients is displayed, each with a purple square icon, the client name, and the owner's name (宮田 翔). The clients listed are:

- ほった眼科クリニック
- 豊橋市民病院
- 医真会
- 富安眼科
- 刈谷総合病院
- 神原クリニック
- 湯浅眼科
- 春日眼科

スケジュール表 (Calendar View): This section is located on the right side of the interface. It shows a calendar for the date 8/17 (木). The calendar grid displays various time slots with corresponding client names and appointment times. The appointments are as follows:

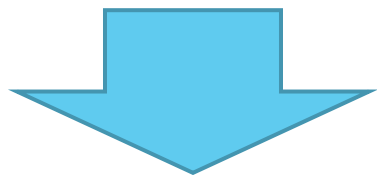
Time Slot	Client / Appointment
08:30 - 09:30	医真会 / 医真会
10:30 - 11:00	ひまわり眼科 / ひまわり眼科
11:00 - 11:30	ほしの眼科 / ほしの眼科
11:30 - 12:30	武内眼科クリニック / 武内眼科クリニック
12:00 - 12:30	ほった眼科クリニック / ほった眼科
12:45 - 13:15	八千代病院 / 八千代病院
13:30 - 14:00	富安眼科 / 富安眼科
13:30 - 15:00	神原クリニック / 神原クリニック
14:30 - 15:00	春日眼科 / 春日眼科
14:30 - 15:30	豊橋市民病院 / 豊橋市民病院
15:15 - 16:00	きまた眼科 / きまた眼科
15:30 - 16:30	刈谷総合病院 / 刈谷総合病院
13:00 - 16:30	汎用:本社営業部所長 / 汎用:本社営業部所長

スケジュール管理の目的(担当を持ってから)

- ▶ 先を見越した営業活動を意識
- ▶ スケジュールの共有を行い、助け合う

会社としての取組

日報＋スケジュール共有



営業活動の見える化!!

→配布資料をご確認下さい

まとめ

- ▶ 日報は基本、毎日提出。遅くとも翌日には提出！
- ▶ 担当を持ってからは1週間の予定を事前記入→週初めの会議で共有
- ▶ 施設訪問後：Calsketへ、行動の登録
訪問先、日時、行動内容
- ▶ 一日の終わり：現況報告を記入し、日報を提出