自動生成：日報報告資料（2025年04月24日 / gpt-3.5-turbo）

# 名前：A

名前：A

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：2件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：253件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中花子さん

エンジニア所感：とても興味を持っていただけました

顧客所感：プランに満足しているようです

確度：約85％

■ヒアリング

・山田健太郎さん：提案内容に興味を持ってくれました

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：提案内容を詳しく説明させていただきました

■アシスト

・データ分析

【振り返り】

■良かった点：

・提案内容に興味を持ってもらえたこと

■課題：

・提案数が思ったより少なかったこと

■対策：

・より興味を引く提案内容を考える

# 名前：B

名前：B

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：2件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：112件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：山田さん

エンジニア所感：やりがいを感じる

顧客所感：興味を持ってくれた

確度：約80％

■ヒアリング

・田中さん：要件を詳しくヒアリング

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新プロジェクトの打ち合わせ

■アシスト

・プレゼン資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・新規顧客からの反応が良かった

■課題：

・提案の質を向上させる必要がある

■対策：

・提案内容をグループで検討し改善する

# 名前：C

名前：C

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：4件

・提案数（有効・無効・不明）：2件

・配信数：237件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：山田さん

エンジニア所感：技術的な話もスムーズに進みました。

顧客所感：興味を持っていただけたようです。

確度：約78％

■ヒアリング

・田中さん：新しいプロジェクトに興味を持っている様子でした。

■打ち合わせ

・株式会社XYZ 様：新しい提案に関してご興味を持っていただけました。

■アシスト

・プレゼン資料の作成

【振り返り】

■良かった点：

・顧客の反応が良かったこと

■課題：

・提案の内容をもう少し具体化する必要がある

■対策：

・顧客のニーズに合わせて提案内容を調整する

# 名前：D

名前：D

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：4件

・提案数（有効）：1件

・提案数（有効・無効・不明）：3件

・配信数：150件　本日3名追加

・面談実施数：2件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：良い印象を持っている

顧客所感：興味を持っている

確度：約75％

■ヒアリング

・山田さん：新プロジェクトに興味あり

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：提携に前向きな様子

■アシスト

・新しいプロジェクトの進捗管理

【振り返り】

■良かった点：

・面談獲得数が増加したこと

■課題：

・提案数が思ったよりも少なかったこと

■対策：

・顧客のニーズに合わせた提案を増やす

# 名前：E

名前：E

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：5件

・提案数（有効・無効・不明）：2件

・配信数：120件　本日2名追加

・面談実施数：3件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：スケジュールが合えば参加したいとのこと

顧客所感：提案内容に興味を持っている様子

確度：約75％

■ヒアリング

・鈴木さん：新しいプロジェクトに興味を持っている

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新サービスに興味を持っている

■アシスト

・プレゼン資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・提案数が好調であること

■課題：

・面談獲得数が少ないこと

■対策：

・顧客のニーズにより適した提案を考える

# 名前：F

名前：F

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：5件

・提案数（有効・無効・不明）：2件

・配信数：234件　本日2名追加

・面談実施数：4件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：新しいプロジェクトに興味があるとのこと

顧客所感：提案内容に納得していただけた

確度：約80％

■ヒアリング

・山田さん：新しいプロジェクトへの期待が高い

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新しい提案に興味を持っていただけた

■アシスト

・プレゼン資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・新しい提案が受け入れられたこと

■課題：

・提案数が思ったより少なかったこと

■対策：

・提案の質を高めるための改善を行う

# 名前：G

名前：G

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：4件

・提案数（有効・無効・不明）：2件

・配信数：215件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：前向きな姿勢で取り組んでいる

顧客所感：新しい提案に興味を持っている

確度：約80％

■ヒアリング

・山田さん：ニーズを具体的に把握

■打ち合わせ

・株式会社○○ ○○様：新規プロジェクトの打ち合わせ

■アシスト

・新しいプロジェクトの提案

【振り返り】

■良かった点：

・顧客のニーズを具体的に把握できた点

■課題：

・提案の質をさらに高める必要がある

■対策：

・エンジニアとのコミュニケーションを密にし、ニーズをより詳細に把握する。

# 名前：H

名前：H

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：4件

・提案数（有効・無効・不明）：3件

・配信数：320件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：前向きな姿勢を見せてくれた

顧客所感：興味を持ってくれた

確度：約85％

■ヒアリング

・山田さん：新しいプロジェクトに興味あり

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：プロジェクトの進捗確認

■アシスト

・プレゼン資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・エンジニアの反応が良かった点

■課題：

・提案数の追加が必要

■対策：

・他の提案案件も追加するようにする

# 名前：I

名前：I

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：2件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：218件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：山田さん

エンジニア所感：前向きな意向を示していた

顧客所感：興味を持ってくれた

確度：約80％

■ヒアリング

・佐藤さん：新しいプロジェクトに興味を持っている

■打ち合わせ

・株式会社未来企業 田中様：新サービスの提案に興味を示してくれた

■アシスト

・新しいマーケティング戦略の立案

【振り返り】

■良かった点：

・エンジニアと顧客の関係性を深めることができた

■課題：

・提案の中で無効なものが多かった

■対策：

・提案内容を具体的にし、ニーズに合わせてカスタマイズする

# 名前：J

名前：J

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：2件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：215件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：プロフェッショナルな対応で信頼できる

顧客所感：提案内容に納得できた

確度：約80％

■ヒアリング

・佐藤さん：新しい提案に興味を持ってくれた

■打ち合わせ

・株式会社○○企業 ○○様：新サービスの打ち合わせを行った

■アシスト

・プレゼン資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・新しい提案に興味を持ってもらえたこと

■課題：

・提案数の有効性をもう少し向上させる必要がある

■対策：

・提案内容のカスタマイズを徹底する

# 名前：K

名前：K

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：4件

・提案数（有効・無効・不明）：5件

・配信数：320件 本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：大変興味を持って頂けたようで、熱心に話を聞いていました。

顧客所感：プロジェクトに対する理解が深く、貢献できると期待しています。

確度：約75％

■ヒアリング

・鈴木さん：新しいプロジェクトに興味を持っています。

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新サービスの提案に対して前向きなご意見を頂きました。

■アシスト

・サービスのデモンストレーションを行いました。

【振り返り】

■良かった点：

・新しい取引先との面談が実現し、良好なコミュニケーションが取れた点。

■課題：

・提案の受け入れ率が低い点。

■対策：

・提案内容を見直し、より顧客ニーズに合ったものを提案する。

# 名前：L

名前：L

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：3件

・提案数（有効）：1件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：123件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：佐藤さん

エンジニア所感：やる気満々

顧客所感：大変興味を持っている

確度：約87％

■ヒアリング

・鈴木さん：新しいプロジェクトに興味あり

■打ち合わせ

・株式会社山田様：提携に前向きな意向

■アシスト

・マーケティング支援

【振り返り】

■良かった点：

・新規顧客からの興味関心が高い

■課題：

・提案数が少ない

■対策：

・提案内容を工夫して増やす

# 名前：M

名前：M

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：2件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：248件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：とても興味を持ってくれた

顧客所感：プランに興味を示してくれた

確度：約87％

■ヒアリング

・山田さん：要件を明確にしてくれた

■打ち合わせ

・株式会社〇〇 田中様：提案内容に賛同してくれた

■アシスト

・新しい提案資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・エンジニアと顧客の間に信頼関係が築けた点

■課題：

・提案数の増加が必要

■対策：

・新しいアプローチを試してみる

# 名前：N

名前：山田太郎

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：3件

・提案数（有効）：1件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：276件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：佐藤花子さん

エンジニア所感：やる気満々

顧客所感：興味津々

確度：約89％

■ヒアリング

・鈴木さん：新プロジェクトに興味津々

■打ち合わせ

・株式会社○○企業 ○○様：プロジェクト提案に大変興味を持っていただけた

■アシスト

・新しい提案書の作成

【振り返り】

■良かった点：

・新しい顧客からの興味関心が高い

■課題：

・提案数が少ない

■対策：

・提案方法を工夫して増やす

# 名前：O

名前：山田太郎

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：3件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：253件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：鈴木太郎さん

エンジニア所感：満足している

顧客所感：好評を得た

確度：約97％

■ヒアリング

・佐藤さん：新しいプロジェクトに興味あり

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：プロジェクトの進捗確認

■アシスト

・新しいツールの導入

【振り返り】

■良かった点：

・新しいプロジェクトへの関心が高い

■課題：

・提案数が目標に達していない

■対策：

・営業活動の強化を図る

# 名前：P

名前：P

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：3件

・提案数（有効）：1件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：352件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：山田さん

エンジニア所感：やる気満々

顧客所感：プロフェッショナル

確度：約87％

■ヒアリング

・鈴木さん：前向きな意見

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新プロジェクトに期待

■アシスト

・新商品のプレゼン資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・新規顧客からの好意的な反応

■課題：

・提案の改善が必要

■対策：

・提案内容をより具体化する

# 名前：Q

名前：Q

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：2件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：250件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：山田さん

エンジニア所感：新しい案件に興味があります。

顧客所感：プロフェッショナルな対応で安心感がありました。

確度：約80％

■ヒアリング

・佐藤さん：新しいプロジェクトに興味を持っています。

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新商品の提案に興味を示していただきました。

■アシスト

・営業活動支援

【振り返り】

■良かった点：

・新規顧客からの興味を引くことができた。

■課題：

・提案の成約率を上げる必要がある。

■対策：

・提案内容の見直しを行い、顧客のニーズに合ったものを提案する。

# 名前：R

名前：R

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：2件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：278件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：技術的な課題があるため、詳細を検討してください。

顧客所感：新しい提案に興味を持っている様子。

確度：約75％

■ヒアリング

・山田さん：新しいプロジェクトに興味を持っている。

■打ち合わせ

・株式会社XYZ 様：今後の提案内容について詳しく相談。

■アシスト

・営業活動支援

【振り返り】

■良かった点：

・新しい提案を2件も受け入れてもらえたこと。

■課題：

・提案の詳細をエンジニアに伝える際に不足があった点。

■対策：

・エンジニアとのコミュニケーションを強化し、提案内容をより具体的に説明する。

# 名前：S

名前：川田さん

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：4件

・提案数（有効・無効・不明）：3件

・配信数：325件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：技術力が高く印象的だった

顧客所感：プロフェッショナルな対応で安心感があった

確度：約78％

■ヒアリング

・佐藤さん：新しいプロジェクトに興味を持ってくれた

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：今後の提携について具体的な話し合いができた

■アシスト

・プレゼン資料の作成

【振り返り】

■良かった点：

・新規顧客との信頼関係を築けたこと

■課題：

・提案の受諾率が低いこと

■対策：

・提案内容をより具体的にアピールするよう改善する

# 名前：T

名前：田中太郎

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：3件

・提案数（有効・無効・不明）：5件

・配信数：150件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：鈴木智子さん

エンジニア所感：新しい案件に興味があります。

顧客所感：プロフェッショナルな対応に満足しています。

確度：約80％

■ヒアリング

・山田太郎さん：新プロジェクトに興味津々

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新サービスの提案に興味を持っていただけました。

■アシスト

・プレゼン資料の作成

【振り返り】

■良かった点：

・新案件の獲得ができたこと

■課題：

・提案のクロージングが難しい

■対策：

・クロージングのテクニックを研究する

# 名前：U

名前：U

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：4件

・提案数（有効・無効・不明）：5件

・配信数：210件　本日2名追加

・面談実施数：2件

対象エンジニア名：山田さん

エンジニア所感：新しいプロジェクトに興味があります。

顧客所感：提案内容が具体的で良かったです。

確度：約85％

■ヒアリング

・佐藤さん：新商品の開発が順調です。

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新しい提案に興味を示してくれました。

■アシスト

・システム開発プロジェクト

【振り返り】

■良かった点：

・顧客からのフィードバックが良かった点

■課題：

・提案数が思ったよりも少なかった点

■対策：

・提案の内容をさらに充実させる。

# 名前：V

名前：V

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：4件

・面談獲得数：2件

・提案数（有効）：0件

・提案数（有効・無効・不明）：3件

・配信数：320件 本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：やる気満々

顧客所感：好印象

確度：約87％

■ヒアリング

・山田さん：新しいアイデア提案

■打ち合わせ

・株式会社○○ ○○様：新プロジェクトについて

■アシスト

・プレゼン資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・ヒアリングで新しい視点を得られたこと

■課題：

・提案の有効数が0件だったこと

■対策：

・提案内容をより見直して改善する。

# 名前：W

名前：田中太郎

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：4件

・提案数（有効・無効・不明）：2件

・配信数：156件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：鈴木花子さん

エンジニア所感：やる気満々

顧客所感：興味津々

確度：約82％

■ヒアリング

・山田さん：プロジェクトに興味あり

■打ち合わせ

・XYZ株式会社 山田様：新プロジェクトに期待

■アシスト

・提案資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・エンジニアの反応が好意的だった

■課題：

・提案数が目標に届かなかった

■対策：

・リマインドメールを増やす

# 名前：X

名前：山田太郎

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：2件

・提案数（有効）：1件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：287件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：佐藤花子さん

エンジニア所感：技術的な提案が具体的で分かりやすかった

顧客所感：社内での導入の可能性を検討中

確度：約75％

■ヒアリング

・田中太郎さん：新しいプロジェクトの要件を詳細にヒアリング

■打ち合わせ

・株式会社ABC ○○様：新商品のプロモーションについて打ち合わせ

■アシスト

・新しい提案書の作成

【振り返り】

■良かった点：

・顧客とエンジニアの間でのコミュニケーションが円滑に進んだ点

■課題：

・提案数の有効性を高めるための改善点が見つからなかった点

■対策：

・提案書の内容をより具体的にし、顧客のニーズに合った提案をするよう努める

# 名前：Y

名前：山田太郎

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：3件

・提案数（有効）：1件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：235件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：佐藤太郎さん

エンジニア所感：積極的な姿勢が印象的だった

顧客所感：プロフェッショナルな対応に感銘を受けた

確度：約78％

■ヒアリング

・鈴木さん：新しいプロジェクトに前向きな意見を提供

■打ち合わせ

・株式会社テスト ○○様：新サービスの提案に興味を持っていただけた

■アシスト

・プレゼン資料の作成

【振り返り】

■良かった点：

・顧客の反応が良く、新しい提案に対して期待が高まった

■課題：

・提案数の増加が必要

■対策：

・新たなリードの開拓を積極的に行う

# 名前：Z

名前：藤井花子

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：2件

・提案数（有効）：1件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：250件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：山田太郎さん

エンジニア所感：前向きな姿勢を示していた

顧客所感：プロフェッショナリズムを感じた

確度：約75％

■ヒアリング

・斎藤さん：新しいプロジェクトに興味津々

■打ち合わせ

・ABC企業 XYZ様：新商品のプロモーションについて詳細な打ち合わせを行った

■アシスト

・マーケティング支援

【振り返り】

■良かった点：

・新しい顧客との繋がりが増えたこと

■課題：

・提案数の不明な部分が多かったこと

■対策：

・提案内容をより具体的に説明するよう改善する

# 名前：AA

名前：山田太郎

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：2件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：320件 本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：鈴木花子さん

エンジニア所感：技術力が高い

顧客所感：提案内容に満足

確度：約85％

■ヒアリング

・佐藤健太さん：新プロジェクトの要件確認

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新サービスの打ち合わせ

■アシスト

・プレゼン資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・提案数の増加

■課題：

・面談獲得数の低さ

■対策：

・リード獲得方法の見直し

# 名前：AB

名前：石川 真樹

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：4件

・提案数（有効・無効・不明）：3件

・配信数：125件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：佐々木さん

エンジニア所感：前向きな意見をたくさんいただきました。

顧客所感：プランに興味を持ってくれている様子。

確度：約82％

■ヒアリング

・山田さん：新しいプロジェクトに興味を持ってくれている。

■打ち合わせ

・株式会社サイバーネット 様：提案内容にご納得いただけました。

■アシスト

・新しいプロジェクトの準備

【振り返り】

■良かった点：

・顧客からのフィードバックが良かった。

■課題：

・提案の中身をもっと詳しく説明する必要がある。

■対策：

・提案資料を見直し、詳細を追加する。

# 名前：AC

名前：AC

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：2件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：125件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：山田さん

エンジニア所感：プロフェッショナルなアプローチで驚かれました。

顧客所感：提案内容に興味を持ってくれました。

確度：約80％

■ヒアリング

・佐藤さん：新しいプロジェクトに興味を持ってくれました。

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新サービスの導入に前向きな意見をいただきました。

■アシスト

・プレゼン資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・顧客とのコミュニケーションがスムーズに進んだこと

■課題：

・提案内容の説明が不十分だったこと

■対策：

・提案内容をより具体的に説明するよう注意する

# 名前：AD

名前：AD

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：5件

・提案数（有効・無効・不明）：2件

・配信数：312件　本日2名追加

・面談実施数：4件

対象エンジニア名：山田さん

エンジニア所感：協力的で素晴らしい

顧客所感：興味を持っている様子

確度：約70％

■ヒアリング

・佐藤さん：積極的に意見を述べてくれた

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新しい提案に興味を持ってくれた

■アシスト

・プレゼン資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・エンジニアの協力度が高かった

・顧客から興味を持ってもらえた点

■課題：

・提案数の有効率を上げる必要がある

■対策：

・提案内容の見直しを行う

・顧客のニーズに合わせた提案を考える

# 名前：AE

名前：AE

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：4件

・提案数（有効）：1件

・提案数（有効・無効・不明）：3件

・配信数：342件　本日5名追加

・面談実施数：2件

対象エンジニア名：山田さん

エンジニア所感：技術的な課題が多いが、前向きな姿勢

顧客所感：興味を持っていただけた

確度：約85％

■ヒアリング

・鈴木さん：新しいプロジェクトに興味あり

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新サービスの提案を検討中

■アシスト

・新規顧客開拓のサポート

【振り返り】

■良かった点：

・面談獲得数が好調であったこと

■課題：

・提案数の有効率が低いこと

■対策：

・エンジニアの技術的なサポートを強化し、提案の質を向上させる

# 名前：AF

名前：AF

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：4件

・提案数（有効・無効・不明）：2件

・配信数：253件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：佐藤さん

エンジニア所感：やりがいを感じている

顧客所感：新しい提案が興味深い

確度：約80％

■ヒアリング

・鈴木さん：今後の展望について

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新商品の提案

■アシスト

・プレゼン資料の作成

【振り返り】

■良かった点：

・提案が受け入れられたこと

■課題：

・オファー数の向上が必要

■対策：

・新しい営業手法の導入

# 名前：AG

名前：AG

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：2件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：215件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：前向きな姿勢を見せてくれた。

顧客所感：熱心な対応で好印象を持たれた。

確度：約80％

■ヒアリング

・山田さん：新しいプロジェクトに興味を持っている。

■打ち合わせ

・株式会社ABC ○○様：新サービスの提案に興味を持っていただけた。

■アシスト

・新しいクライアントの紹介

【振り返り】

■良かった点：

・顧客とのコミュニケーションがスムーズに行えた。

■課題：

・提案の効果が不明瞭だった点。

■対策：

・提案内容をより具体的に説明するように心掛ける。

# 名前：AH

名前：AH

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：4件

・提案数（有効・無効・不明）：2件

・配信数：215件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：とても興味を持ってくれた

顧客所感：プランが合わなかった

確度：約50％

■ヒアリング

・佐藤さん：新商品に興味あり

■打ち合わせ

・株式会社XYZ 様：新プロジェクトの打ち合わせ

■アシスト

・新規営業資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・新商品に関心を持ってもらえた点

■課題：

・提案の受け入れ率が低い点

■対策：

・提案内容を見直す

# 名前：AI

名前：AI

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：4件

・提案数（有効）：1件

・提案数（有効・無効・不明）：3件

・配信数：124件　本日2名追加

・面談実施数：2件

対象エンジニア名：山田さん

エンジニア所感：新しいプロジェクトに興味を持ってくれた

顧客所感：プランに満足している様子

確度：約80％

■ヒアリング

・田中さん：新しいプロジェクトに興味を持っている

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：提案内容に興味を持ってくれた

■アシスト

・プレゼン資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・顧客からのフィードバックが良かった

■課題：

・提案の受諾率が低い

■対策：

・提案内容を見直す

# 名前：AJ

名前：AJ

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：5件

・提案数（有効・無効・不明）：2件

・配信数：238件 本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：前向きな姿勢で取り組んでいる

顧客所感：興味を持ってくれているようだ

確度：約80％

■ヒアリング

・山田さん：新しいプロジェクトに興味を持っている

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新サービスの提案に興味を示してくれた

■アシスト

・マーケティング資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・新しい顧客からの興味を引くことができた

■課題：

・提案の中での課題点が明確にならなかった

■対策：

・提案の際により具体的な課題と解決策を提示するようにする

# 名前：AK

名前：AK

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：4件

・提案数（有効）：1件

・提案数（有効・無効・不明）：3件

・配信数：287件　本日3名追加

・面談実施数：2件

対象エンジニア名：山田さん

エンジニア所感：やる気満々

顧客所感：興味津々

確度：約85％

■ヒアリング

・田中さん：新しいアイデア提案

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新サービスの打ち合わせ

■アシスト

・新しいプロジェクトの準備

【振り返り】

■良かった点：

・顧客からの好意的な反応が得られたこと

■課題：

・提案数が思ったよりも少なかったこと

■対策：

・提案内容を見直し、改善することを検討する

# 名前：AL

名前：AL

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：2件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：320件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：やる気満々

顧客所感：好印象

確度：約85％

■ヒアリング

・山田さん：新たなアイデアを提案

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新プロジェクトについて

■アシスト

・営業資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・提案数が増加したこと

■課題：

・面談獲得数が少ないこと

■対策：

・顧客ニーズに合わせた提案を増やす

# 名前：AM

名前：AM

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：5件

・提案数（有効・無効・不明）：2件

・配信数：123件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：やる気満々

顧客所感：興味あり

確度：約80％

■ヒアリング

・鈴木さん：新プロジェクトに期待

■打ち合わせ

・株式会社山田様：提案に興味津々

■アシスト

・プレゼン資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・提案数が増えたこと

■課題：

・面談獲得数が少ないこと

■対策：

・営業活動の幅を広げる

# 名前：AN

名前：AN

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：2件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：213件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：山田さん

エンジニア所感：やる気満々

顧客所感：大変興味深い

確度：約78％

■ヒアリング

・田中さん：新プロジェクトの要件確認

■打ち合わせ

・株式会社ユニコーン 様：新サービス提案の打ち合わせ

■アシスト

・新規企業開拓サポート

【振り返り】

■良かった点：

・提案数が増えたこと

■課題：

・オファー数が思うように伸びないこと

■対策：

・アプローチ方法を見直す

# 名前：AO

名前：AO

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：3件

・提案数（有効）：1件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：120件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：新しいプロジェクトに興味がある

顧客所感：プランが良さそうだが、価格が心配

確度：約70％

■ヒアリング

・山田さん：新しい技術に興味を持っている

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新商品の提案に興味を示す

■アシスト

・プロジェクトの進捗確認

【振り返り】

■良かった点：

・新しい顧客獲得ができたこと

■課題：

・価格交渉が難航していること

■対策：

・競合他社の価格調査を行い、柔軟な対応を心がける

# 名前：AP

名前：AP

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：2件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：371件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：やる気満々

顧客所感：好印象

確度：約80％

■ヒアリング

・山田さん：前向きな意見をたくさん頂けた

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新しいプロジェクトの打ち合わせを行った

■アシスト

・プレゼン資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・エンジニアの反応が良かった

■課題：

・提案の効果測定方法が確立されていない

■対策：

・提案後のフォローアップを強化する

# 名前：AQ

名前：AQ

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：5件

・提案数（有効・無効・不明）：2件

・配信数：421件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：山田さん

エンジニア所感：新しいプロジェクトに興味があります。

顧客所感：プランがわかりやすいと好評です。

確度：約80％

■ヒアリング

・佐藤さん：新サービスに興味を持ってくれました。

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新提案に興味を示してくれました。

■アシスト

・プレゼン資料作成

【振り返り】

■良かった点：

・提案の受け入れが多かった。

■課題：

・提案の詳細が不明瞭だった。

■対策：

・提案内容をより具体的に説明するように改善する。

# 名前：AR

名前：AR

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：4件

・提案数（有効・無効・不明）：2件

・配信数：256件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：山田さん

エンジニア所感：技術力が高く信頼できる

顧客所感：納期に関して不安

確度：約87％

■ヒアリング

・佐藤さん：新プロジェクトに興味を持っている

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：費用面で課題がある

■アシスト

・新しい提案書の作成

【振り返り】

■良かった点：

・オファー数が順調に増加している

■課題：

・顧客の納期に関する不安が解消できていない

■対策：

・顧客とのコミュニケーションを強化し、納期に関する説明を充実させる

# 名前：AS

名前：AS

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：3件

・提案数（有効）：1件

・提案数（有効・無効・不明）：4件

・配信数：235件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：技術力が高く信頼できる

顧客所感：サービスに興味を持っている

確度：約80％

■ヒアリング

・山田さん：新しいプロジェクトに興味を持っている

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新サービスの提案に興味を示す

■アシスト

・マーケティング資料の作成

【振り返り】

■良かった点：

・新規顧客からの興味を引くことができた

■課題：

・提案の有効性を高める必要がある

■対策：

・提案のカスタマイズを強化する

# 名前：AT

名前：AT

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：2件

・面談獲得数：4件

・提案数（有効）：1件

・提案数（有効・無効・不明）：3件

・配信数：245件　本日2名追加

・面談実施数：3件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：やる気満々でした

顧客所感：興味を持っていただけた模様

確度：約78％

■ヒアリング

・佐藤さん：新商品に興味を持ってくれた

■打ち合わせ

・株式会社○○企業 ○○様：新プロジェクトの提案を行った

■アシスト

・プレゼン資料の作成

【振り返り】

■良かった点：

・新しい顧客獲得に成功したこと

■課題：

・提案が有効にならなかったこと

■対策：

・提案内容を見直して改善する

# 名前：AU

名前：AU

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：2件

・提案数（有効）：4件

・提案数（有効・無効・不明）：5件

・配信数：142件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：山田さん

エンジニア所感：やる気満々で印象が良かった

顧客所感：興味を持ってくれたがまだ決定には至らず

確度：約70％

■ヒアリング

・田中さん：新しいビジネスアイデアに興味を持ってくれた

■打ち合わせ

・株式会社○○ ○○様：提携に前向きな意向を示してくれた

■アシスト

・マーケティングチーム

【振り返り】

■良かった点：

・新しい提携先との打ち合わせがスムーズに進み、良い方向に進展している

■課題：

・提案数が多い中、有効な提案が少なかったことが課題

■対策：

・提案の質を向上させるために、より具体的な案件を考えることを重点的に取り組む

# 名前：AV

名前：AV

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：2件

・提案数（有効）：4件

・提案数（有効・無効・不明）：5件

・配信数：123件　本日2名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：田中さん

エンジニア所感：技術的な要件が明確でよかった

顧客所感：提案内容が魅力的で興味を持ってくれた

確度：約85％

■ヒアリング

・佐藤さん：プロジェクトの進行状況について

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新サービスの提案内容について

■アシスト

・マーケティングプランの作成

【振り返り】

■良かった点：

・提案の内容が顧客に好評だったこと

■課題：

・面談の実施数が少なかったこと

■対策：

・エンジニアへのアプローチを強化して面談数を増やす

# 名前：AW

名前：AW

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：5件

・提案数（有効・無効・不明）：2件

・配信数：250件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：佐藤さん

エンジニア所感：前向きに取り組んでくれている

顧客所感：新しい提案に興味を持ってくれた

確度：約80％

■ヒアリング

・鈴木さん：新しいプロジェクトに興味あり

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：新サービスに関する打ち合わせ

■アシスト

・マーケティングチーム

【振り返り】

■良かった点：

・提案数の増加

・顧客の反応が良い

■課題：

・面談獲得数の低さ

■対策：

・新しいアプローチを考える

・顧客とのコミュニケーションを強化する

# 名前：AX

名前：田中太郎

日付：2025年04月24日

【成果】

■数値

・オファー数：3件

・面談獲得数：1件

・提案数（有効）：4件

・提案数（有効・無効・不明）：2件

・配信数：210件　本日3名追加

・面談実施数：1件

対象エンジニア名：山田花子さん

エンジニア所感：プロフェッショナルな対応で好印象

顧客所感：サービス内容に興味を持っていただけた

確度：約90％

■ヒアリング

・佐藤健太郎さん：新製品に興味を持っている

■打ち合わせ

・株式会社ABC 様：提案内容に興味を示し、次回面談への準備を進める

■アシスト

・マーケティング資料の作成

【振り返り】

■良かった点：

・新しい顧客との面談が獲得できた点

■課題：

・提案数の内訳が少し不明瞭であった点

■対策：

・提案内容をより明確に整理し、顧客に伝える際にわかりやすく説明するようにする