

Remote
team meetingOutsource
employeesVideo
meetingRemote
connectionScreen
sharing

Intercommunication

Video
conference

CRM×テレワークで働き方が変わる！

クラウド型顧客管理システム

All Gather CRM V3

テレワークでの面倒な日報業務をラクにしませんか？
All Gatherなら実現できます！

在宅勤務
社員との
情報共有
がしたい

社外での日
報作成や密
な報告がし
たい

部下の営業
活動状況を
把握したい

社内へス
ケジュール
共有し
たい

社内へスケジュール共有

CRMだから、予定と実績を同時に把握可能！！

日報作成も報告オンラインで
面倒な日報作成・申請の負担を軽減



Office365 &
Googleカレンダーと連携!!

① 日報明細

報告	発生元	時間	取引先	活動分類	活動種別	活動方法	状況
☒	スケジュール	09:00 - 11:00	株式会社大...	営業活動	納品	現地対応	対
☒	直接	13:00 - 15:00		その他活動	対応	その他	対
☒	活動	17:00 - 19:00	有限会社オ...	営業活動	提案	現地対応	対

報告対象: ☒ 日報として報告する

発生元:

報告事項:

活動の作成: ☒ 活動を作成する

活動分類:

良かった点:

活動種別※:

活動方法※:

問題点:

状態※:

今後の方針:

時間※: ~

活動履歴も記録・共有

社外からでも空き時間に活動を記録し、上司へ共有

件名	内容
高温のランプがついた	高温ランプが消えるまで、電源を入れたまま放置していただくよう依頼。 ※後日、お客様が状況報告の連絡をすると仰るので、状態を保留で保存。
メール受信の確認	送信した見積メールが届いているか確認しました。 見積は確認済みで、後日返信しますとのことでした。
販促訪問	新製品の説明をしてきました。
納品設置	商品の納品設置をしました。
納期回答	納期について1/9以降に納品可能と回答。 お客様希望で1/11に納品依頼を受付しました。
注文の受付	見積内容で注文したいと連絡があり受付しました。 納品予定日について連絡が欲しいとの事でした。
見積の送信	依頼のあった見積もりをメールにて送信。
見積依頼	先日紹介したレーザープリンタの見積依頼を受付しました。

メッセージで密なコミュニケーション
既読確認で確実な連絡



詳しくは裏面をご覧ください

スケジュール～日報報告までカンタン入力で完結！ 情報共有や報告の手間と負担を軽減します！

① スケジュールからワンクリックで活動データを作成

9時 [外出]納品(株式会社)	16時 [商談]見積もり持	13時 定例ミーティング	
13:30 [来客]打合せ(ハ)			
11日 仏滅	12日 大安	13日 赤口	14日 先勝
13:30 [外出]納品後のフ			
15時 [外出]納品作業(迷			
18日 先勝			
25日 友引	26日 先負	27日 仏滅	28日 大安
	9時 役員会		

【スケジュール画面】



さらに
アプリならいつでも
どこでも
空き時間に簡単に
報告・相談が可能！

② 実施した活動内容を入力するだけで、活動データ登録が完了。

新規登録 **新規登録**

ファイル ▼ 入力フォーム ▼

活動情報

取引先: 株式会社大門製菓 **クリア**

件名*: [商談]新商品のご提案

内容: 訪問の上、新商品のご提案。

開始日時*: 2020/11/13 09:00 **📅 ⌚** 終了日時*: 2020/11/13 13:00 **📅 ⌚**

詳細 ▲

状態*: 3:対応完了 ▼ 重要度: 2:標準 ▼

活動目的*: 02:対応 ▼ 活動方法*: 101:現地対応 ▼

電話発信結果: -親項目未選択-

【営業活動登録画面】

③ 1日分の活動データは、日報として簡単に上司へ報告。上司は自宅で確認、コメント。

● 日報明細

営業活動を追加 問合せ活動を追加 その他活動を追加

	報告	発生元	時間	取引先	活動分類	活動種別	活動方法	状態	活動内容
🗑	📄	活動	09:00 - 13:00	株式会社大...	営業活動	対応	現地対応	対応完了	[商談]
🗑	☑	直接入力	14:00 - 15:00		その他活動	対応	その他	対応完了	営業会
🗑	☑	直接入力	15:30 - 18:00	有限会社オ...	営業活動	対応	現地対応	対応完了	ご契約

報告対象: ☒ 日報として報告する 発生元: 活動から作成 報告事項: 特になし

活動の作成: ☒ 活動を作成する 活動分類: 営業活動 良かった点: 新商品のメリットをご理解いただいた。

活動種別*: 02:対応 ▼ 活動方法*: 101:現地対応 ▼ 問題点: 予算

状態*: 3:対応完了 ▼ 今後の方針: 次回は見積書と提案書を提示予定。今月中に受注確定予定。

時間*: 2020/11/13 (📅 ⌚) ~ 2020/11/1 (📅 ⌚)

取引先: 株式会社大門製菓 **クリア** コメント: 保存するまでコメントの投稿はできません。

担当者: システム管理者 **クリア**

活動件名*: [商談]新商品のご提案

活動内容: 訪問の上、新商品のご提案。

案件: 案件 **検索**

関連1: 関連1 **検索**

【日報登録画面】

👍 チェックポイント

活動が見えるから
的確なアドバイス
ができる！

営業マネージャー
部下の商談進捗や営業活動の見える化で、適切なマネジメントが行えます。

簡単報告で
営業効率アップ！

営業担当者
スマホやタブレットなどで活動報告や履歴の閲覧が簡単にできる。Excelやシステムへ多重入力する必要がなくなり、営業活動の時間を増やして集中できるようになりました。

高機能なのに使いやすいCRMで売上アップ！

すべて
コミコミ 月々 **2,900**円 /1ユーザー

お問合せは
こちら

※Liteプランの場合…顧客管理機能、活動情報管理機能、グループウェア等
(日報管理機能はStandardプラン～となります)

TEL : 03-6402-5560

E-mail : sales.common.01@solid-sol.co.jp

Solid System Solutions
株式会社ソリッドシステムソリューションズ