


☆手書き／紙ベース・日報 VS

☆新営業支援システム（デジタル日報化）

	手書き／紙ベース・日報	新営業支援システム（デジタル日報化）
長所	<ul style="list-style-type: none"> ●手書きの方が、気持ちが伝わる ●手書きの方が、人格／性格が伝わる ●入力に馴れてなくても大丈夫 ●机の上に複数枚の日報を並べて一覧できる 	<ul style="list-style-type: none"> ●馴れてくると、入力が速い （書式化されて、プルダウン、前の似た例をコピー＆ペーストなど駆使すると入力が速くなる） ●配布／伝わるのが早い また、反応（日報へのアドバイス／指示など）も早い ●過去の日報を「キーワード」で検索できる。 ⇒データベース化 ●体系的に簡単に整理し直せる （時系列、得意先別、担当者別など） ●集計・分析ができる ●余計なコストがかからない （筆記具代、印刷、紙代、FAX、郵送、配布費用など） ●後からの修正が簡単 ●営業担当者の頭の中や手帳にしまい込まれた顧客／営業情報・ノウハウをオープンにして共有できる
短所	<ul style="list-style-type: none"> ●配布先に届くまで時間がかかる ●過去の例を参照、検索するのに時間がかかる ●筆記具代・印刷、紙代、FAX、郵送、配布費用などの費用がかかる ●後からの修正が面倒 ●情報の共有が難しい （複写して配布すると費用・手間がかかる） ●集計・分析に時間がかかる ●整理の仕方が一つだけ（五十音順だけ、など） 	<ul style="list-style-type: none"> ●入力になれていないと煩わしい ●平凡な文書だと、気持ちが伝わらない ●ソフトの使用料がかかる ●ディスプレイ上での複数枚の日報一覧が難しい 