

cyzen pro テンプレート活用ガイド

－外廻り営業－

[このガイドについて](#)

[外廻り営業テンプレートについて](#)

[テンプレートを活用した1日の利用例](#)

[ダッシュボード](#)

- ・ [ダッシュボード一覧](#)
- ・ [【訪問営業】 案件状況](#)
- ・ [【訪問営業】 今月の活動状況](#)
- ・ [【訪問営業】 顧客分析](#)
- ・ [【個宅訪問販売】 今日（全体） / 今月（全体）](#)
- ・ [【集合住宅訪問販売】 今日（全体） / 今月（全体）](#)

[報告テンプレート](#)

- ・ [報告テンプレート一覧](#)
- ・ [【訪問営業】 訪問報告 / 商談報告 / 契約報告](#)
- ・ [【個宅訪問販売/集合住宅訪問販売】 アポ ~ 不在](#)
- ・ [【個宅訪問販売/集合住宅訪問販売】 商談 / 獲得](#)
- ・ [【集合住宅訪問販売】 集合住宅完了報告](#)
- ・ [【汎用】 日報](#)

[スポットテンプレート](#)

- ・ [スポットテンプレート一覧](#)
- ・ [【訪問営業】 顧客](#)
- ・ [【個宅訪問販売】 戸建て](#)
- ・ [【集合住宅訪問販売】 集合住宅](#)

[案件テンプレート](#)

- ・ [案件テンプレート一覧](#)
- ・ [【訪問営業】 案件](#)
- ・ [【集合住宅訪問販売】 アポ獲得](#)
- ・ [【集合住宅訪問販売】 NG・訪問禁止](#)

[その他機能](#)

- ・ [活動状況 / 訪問リスト](#)
- ・ [予定 / コンタクト](#)
- ・ [勤怠 / ユーザー管理](#)

[Premiumプラン限定機能](#)

- ・ [エリア / 訪問ルート提案 / 顧客管理（名刺自動取り込み） / 日報 / 報告書自動作成](#)

本ガイドは、cyzen pro「外廻り営業テンプレート」を活用し、効率の良い訪問や顧客管理を行うための活用ガイドです。

業務フローに沿った入力・更新・共有方法を理解し、実務の中でどのように活用するかを具体的にイメージできることを目的としています。

外廻り営業テンプレートの種類

※ cyzen pro「外廻り営業テンプレート」は、業態によって使用する機能・テンプレートが異なります。

【訪問営業】

法人に対する営業向け。配達やルートセールス向け。

【個宅訪問販売】

個人宅への訪問販売向け。



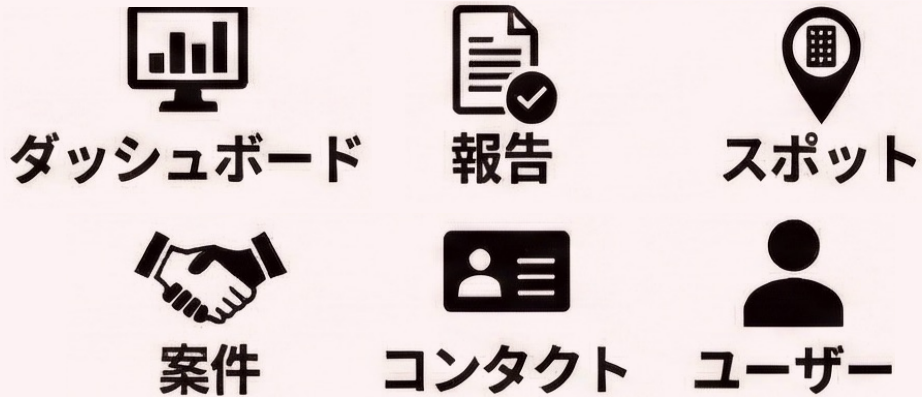
【集合住宅訪問販売】

集合住宅への訪問販売向け。

「外廻り営業テンプレート」は、外廻り営業に必要な機能に、項目をあらかじめ設定した状態で提供します。自分で一から設定する必要がなく、一部項目の変更のみで導入後すぐに運用を開始できます。

cyzen pro 基本機能

外廻り営業テンプレート（初期設定済み）



その他の基本機能



テンプレート機能と基本機能の概要

外廻り営業テンプレート

- [ダッシュボード](#)…営業データを表やグラフで集計・分析できます。
- [報告](#)…様々な報告を作成できます。
- [スポット](#)…訪問先を登録し、管理ができます。
- [案件](#)…案件を作成し、進捗管理ができます。
- [コンタクト](#)…顧客担当者を登録、管理ができます。
- [ユーザー](#)…ユーザーを登録し、管理ができます。

その他の基本機能

- [予定](#)…訪問予定や会議を作成し、管理ができます。
- [訪問リスト](#)…スポットを特定の条件でリスト化し、訪問状況の管理ができます。
- [活動状況](#)…メンバーの現在地・移動履歴・滞在時間などをリアルタイムに把握ができます。
- [勤怠](#)…勤務状況の管理ができます。

※ 契約内で利用可能な機能のうち、**当社推奨の運用例**としてご紹介しているものです。

実際の運用にあたっては、自社の業務内容や運用方針に合わせて機能やテンプレートの使用有無をご選択いただけます。

テンプレートを活用した「訪問営業」の1日の利用例

外廻り営業テンプレートを活用して訪問営業の1日の利用例をご紹介します。

※ () 内は機能名。赤字は外廻り営業用のテンプレートが用意されている機能。

勤務開始

- ・出勤打刻 (勤怠)



顧客訪問

- ・顧客訪問 (訪問リスト)
- ・各種報告 (報告)
- ・案件作成 (案件)
- ・新規スポット登録 (スポット)



勤務終了

- ・退勤打刻 (勤怠)

- ・予定確認 (予定)
- ・訪問先確認 (訪問リスト)
- ・訪問履歴確認 (スポット)

訪問前準備

- ・案件ステップ更新 (案件)
- ・次回訪問日更新 (スポット)
- ・スケジュール登録 (予定)
- ・コンタクト入力 (コンタクト)

データ更新



振り返り

- ・成果確認 (ダッシュボード/訪問リスト)
- ・翌日の予定確認 (予定)
- ・翌日の訪問先確認 (訪問リスト)

活動状況確認

- ・報告内容確認 (報告)
- ・メンバーの活動履歴確認 (活動状況)
- ・勤怠確認 (勤怠)

管理者



営業データの分析 (ダッシュボード)

- ・担当者別案件状況確認
- ・今月の訪問件数確認
- ・顧客分析



テンプレートを活用した「自宅訪問販売」の1日の利用例

外廻り営業テンプレートを活用して自宅訪問販売の1日の利用例をご紹介します。

※ () 内は機能名。赤字は外廻り営業用のテンプレートが用意されている機能。

勤務開始

- ・出勤打刻 (勤怠)



顧客訪問

- ・顧客訪問 (訪問リスト)
- ・各種報告 (報告)
- ・新規スポット登録 (スポット)



勤務終了

- ・退勤打刻 (勤怠)

- ・予定確認 (予定)
- ・訪問先確認 (訪問リスト)
- ・訪問履歴確認 (スポット)

訪問前準備

- ・訪問結果や再訪日を入力 (スポット)
- ・スケジュール登録 (予定)



データ更新

- ・成果確認 (ダッシュボード/訪問リスト)
- ・翌日の予定確認 (予定)
- ・翌日の訪問先確認 (訪問リスト)

振り返り

活動状況確認

- ・報告内容確認 (報告)
- ・メンバーの活動履歴確認 (活動状況)
- ・勤怠確認 (勤怠)

管理者



営業データの分析 (ダッシュボード)

- ・チーム全体の今日/今月の活動状況を確認



テンプレートを活用した「集合住宅訪問販売」の1日の利用例

外廻り営業テンプレートを活用して集合住宅訪問販売の1日の利用例をご紹介します。

※ () 内は機能名。赤字は外廻り営業用のテンプレートが用意されている機能。

勤務開始

- ・出勤打刻 (勤怠)



顧客訪問

- ・顧客訪問 (訪問リスト)
- ・各種報告 (報告)
- ・アポ獲得の案件作成 (案件)
- ・新規スポット登録 (スポット)



勤務終了

- ・退勤打刻 (勤怠)

- ・予定確認 (予定)
- ・案件一覧でアポの確認 (案件)
- ・訪問先確認 (訪問リスト)
- ・訪問履歴確認 (スポット)

訪問前準備

- ・訪問結果や再訪日を入力 (スポット)
- ・スケジュール登録 (予定)

データ更新



- ・成果確認 (ダッシュボード/訪問リスト)
- ・翌日の訪問予定確認 (予定/案件/訪問リスト)

振り返り

活動状況確認

- ・報告内容確認 (報告)
- ・メンバーの活動履歴確認 (活動状況)
- ・勤怠確認 (勤怠)

管理者



営業データの分析 (ダッシュボード)

- ・チーム全体の今日/今月の活動状況を確認



ダッシュボード

ダッシュボード一覧

※ ダッシュボードのビュー名をクリックすると詳細の説明ページに遷移します。

ビュー名	業態	利用シーン
案件状況	訪問営業	担当者別の案件数や進捗、案件発生数を確認できます。
今月の活動状況	訪問営業	チーム全体の今月の動きを確認できます。
顧客分析	訪問営業	既存顧客や見込み顧客の分析をすることができます。
今日（全体）/今月（全体）	個宅訪問販売	チーム全体の今日/今月の動きを確認できます。
今日（全体）/今月（全体）	集合住宅訪問販売	チーム全体の今日/今月の動きを確認できます。

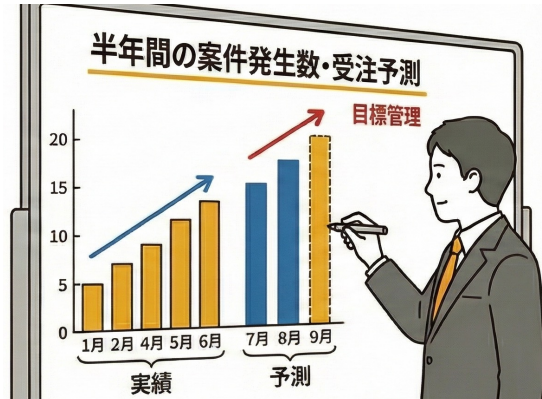
【訪問営業】 案件状況

担当者別の案件数や進捗、案件発生数を確認できます。

アイテム

- 案件数
- 月次案件発生数（6ヶ月）
- 月次契約数（6ヶ月）

活用シーン



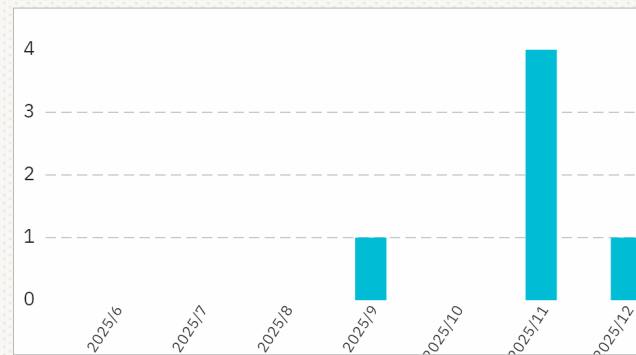
- チームでの各案件の進捗確認
- 案件の偏りや停滞の早期発見
- 受注予測や目標管理

案件数

	最善太郎	最善花子	合計
リード	2	1	3
ニーズ確認	1	0	1
提案	1	1	2
合計	4	2	6

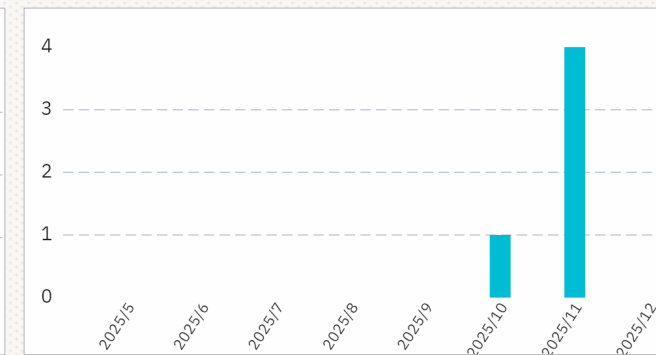
担当者ごとに案件ステップ別の件数を集計表示。各担当者の案件保有状況と進捗バランスを可視化します。

月次案件発生数（6ヶ月）



過去6ヶ月の案件発生数を月別に可視化します。

月次契約件数（6ヶ月）



過去6ヶ月の契約件数を月別に可視化します。

ダッシュボード：【訪問営業】 今月の活動状況

【訪問営業】 今月の活動状況

チーム全体の今月の動きを確認できます。

アイテム

- 訪問件数（全体）
- 契約件数
- 報告書作成状況
- 活動量（全体）
- 活動量（ユーザー毎）
- 訪問目的
- 訪問結果
- 商談目的
- 商談の感触

活用シーン



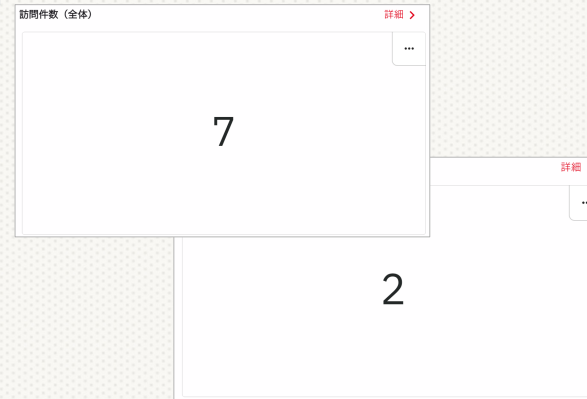
- チームの今月の**実績報告**に活用
- 活動量が少ないメンバーへの早期フォロー
- 訪問件数**と**契約件数**を比較して成約率の差を分析する

報告書作成状況

	最善花子	最善三郎	合計
訪問報告	1	1	2
契約報告	1	0	1
合計	2	1	3

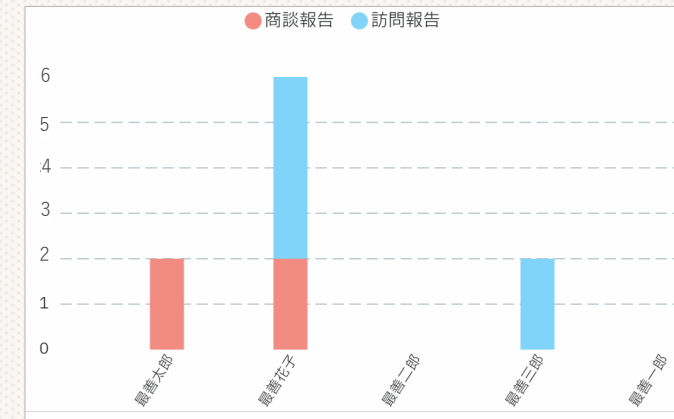
今月の報告書作成状況を
担当者別・報告書種別で表示します。

訪問件数（全体）/契約件数



今月の訪問件数や契約件数を
数字で表示します。

活動量（ユーザー毎）



商談報告と訪問報告数を
積み上げ棒グラフで表示します。

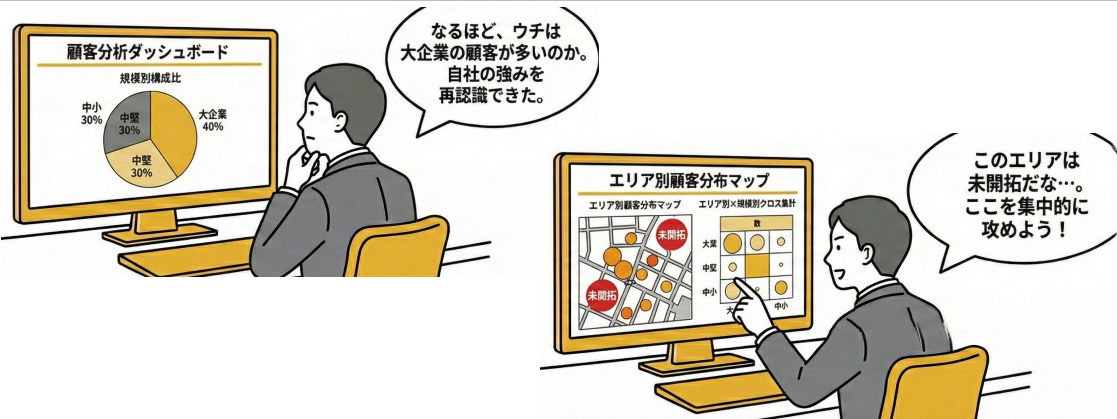
【訪問営業】顧客分析

既存顧客や見込み顧客の分析をすることができます。

アイテム

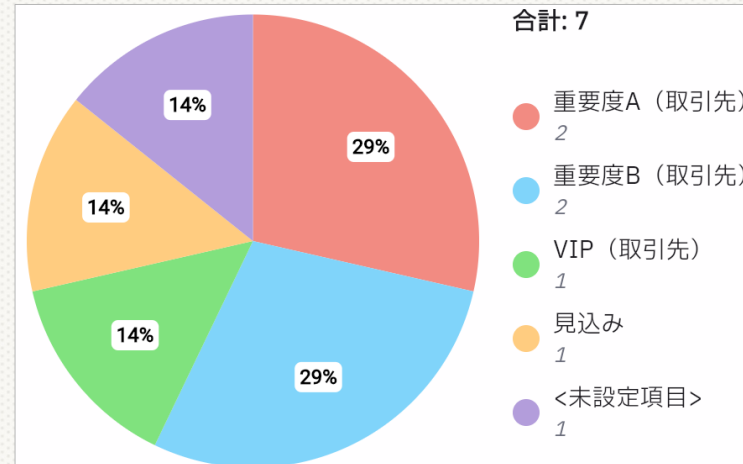
- 顧客属性_全体
- 取引先_企業規模別
- 取引先_エリア別
- 見込み顧客_企業規模別
- 取引先_重要度別

活用シーン



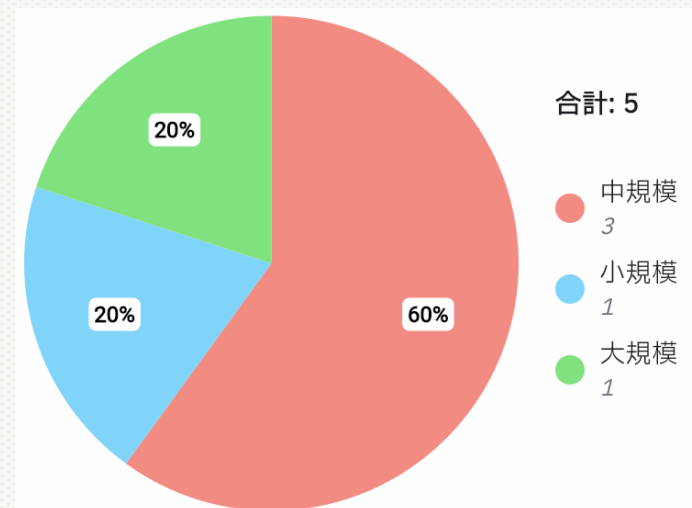
- 自社の顧客構成を把握する
- エリアや規模の偏りから営業戦略を見直す

顧客属性_全体



顧客を属性別に円グラフで表示します。
※ スポット登録時に顧客属性を設定

取引先_企業規模別



顧客を企業規模別に円グラフで表示します。
※ スポット登録時に従業員規模を設定

【個宅訪問販売】今日（全体）/今月（全体）

チーム全体の今日/今月の動きを確認できます。

アイテム

- 進捗状況（ユーザー毎）
- 訪問数
- IP対応以降
- 対面以降
- 主権者面談以降
- アポ以降
- 商談到達
- 獲得

進捗状況（ユーザー毎）

	最善三郎	最善太郎	合計
IP対応	1	0	1
対面主権者対面	1	0	1
商談	1	1	2
合計	3	1	4

今日/今月の個宅訪問販売の訪問結果を担当者別・訪問結果別で表示します。

活用シーン



- チーム全体の今日/今月の活動状況をリアルタイムで確認
- 訪問から獲得までの各段階の数字を比較して弱点を見つける。（「対面はできているが主権者面談に繋がらない」など、改善ポイントが明確になる）

訪問数～獲得数

訪問数	13	IP対応数	11
対面数	10	主権者面談数	10

今日/今月の訪問数などを数字で表示します。

【集合住宅訪問販売】今日（全体）/今月（全体）

アイテム

※ 一部「今日（全体）のみ」「今月（全体）のみ」に存在するアイテムがあります

- 全体の訪問状況（集合住宅単位）
- 日別の訪問戸数
- 反応戸数
- 新規アポ数
- 今日の進捗
- 不在以降
- IP対応以降
- 対面以降
- 主権対面以降
- アポ以降
- 商談到達
- 獲得

活用シーン



- チーム全体の今日/今月の活動状況をリアルタイムで確認
- 訪問から獲得までの各段階の数字を比較して弱点を見つける。（「対面はできているが主権者面談に繋がらない」など、改善ポイントが明確になる）

チーム全体の今日/今月の動きを確認できます。

日別の訪問戸数

日別の訪問戸数		合計
		2
3/1(日)		12
3/2(月)		15
3/3(火)		9
3/4(水)		14
3/5(木)		11
3/6(金)		

今月の集合住宅の訪問戸数を日別で表示します。

訪問数～獲得数

訪問数	13	IP対応数	11
対面数	10	主権者面談数	10

今日/今月の訪問数などを数字で表示します。

報告テンプレート

報告テンプレート一覧

※ テンプレート名をクリックすると詳細の説明ページに遷移します。

テンプレート名	業態	利用シーン
訪問報告	訪問営業	訪問時の報告を行うテンプレートです。
商談報告		商談報告を行うテンプレートです。
契約報告		契約を獲得した時に使用するテンプレートです。
アポ	個宅訪問販売/集合住宅訪問販売	アポイントを獲得できた際に使用をするテンプレートです。
主権対面		対面の中でも、主権者と会話できた時に使用をするテンプレートです。
対面		対面で会話できた際に使用するテンプレートです。
IP対応		インターフォン越しでの応答があった際に報告をするテンプレートです。
不在		インターフォンを押した結果不在だった時に使用します。
商談		商談時に使用します。
獲得		契約獲得時に使用します。
集合住宅完了報告		集合住宅1棟又はまとまった単位で訪問完了時に使用します。
日報	汎用	日々の業務活動を記録・共有するための基本テンプレートです。

※ 「[出勤報告](#)」「[車両移動開始/終了](#)」「[アルコールチェック](#)」など、各種報告テンプレートもご用意しています。運用に合わせてご利用ください。

【訪問営業】訪問報告

顧客（企業）訪問時の報告を行うテンプレートです。

報告項目

- 訪問先
- 顧客担当者
- 訪問目的★
- 訪問結果★
- 訪問内容詳細
- 次回予定日
- 添付画像
- 発生した案件

★印の項目は、導入後に貴社の業務に合わせて設定可能です。
※設定方法は別紙「運用開始前の準備」をご参照ください。

活用シーン



- 顧客訪問後、**外出先で即時**報告してチーム共有
- **次回訪問予定を登録**し、継続的な顧客対応を計画的に実施
- 訪問で発生した案件を登録し、**受注までの進捗を一元管理**

訪問報告

報告者 最善花子 1人

訪問先 レッドフォックス株式会社

顧客担当者 サイゼン太郎

訪問目的 ニーズの確認

訪問結果 対応継続

訪問内容詳細 次回持ち帰り事項の確認

次回予定日 2026年1月9日

添付画像

発生した案件 商談（レッドフォックス）

登録済のスポットから選択（もしくは新規作成）できます。
※ コンタクトや案件も同様

+ スポットを追加 スポットを選択

12月25日(木) 14:51

あらかじめ設定した選択肢を選択します。

- 絞り込み
- 対応完了
- 対応継続
- 担当者不在
- アポ獲得（案件発生）
- その他

【訪問営業】商談報告

商談実施時に使用するテンプレートです。商談目的や内容、次回予定記入できます。

報告項目

- 訪問先
- 商談相手
- 案件
- 商談の目的 ★
- 商談の目的(その他の場合)
- 商談内容
- 商談の感触 ★
- 次回予定日
- 写真

★印の項目は、導入後に貴社の業務に合わせて設定可能です。
※設定方法は別紙「運用開始前の準備」をご参照ください。

活用シーン



- 商談の**目的と内容**を残し、次回訪問に備える
- **商談の感触**や次回予定で、案件の優先度が見える化
- 写真付き報告で状況を共有（提案書やホワイトボードなど）

商談報告

登録済のスポットや案件から選択
(もしくは新規作成) できます。

報告者
 最善花子

閲覧者数
 0人

+ スポットを追加

スポットを選択

訪問先 レッドフォックス株式会社

商談相手 サイゼン太郎

案件 レッドフォックス株式会社 新規提案

商談の目的 提案

商談の目的 (その他の場合)

商談内容
 主権者のサイゼン太郎様 いただいた。
 ○○プラン提案したが、ランについてもトライアと。
 次回トライアル開始

商談の感触

次回予定日 2026年1月7日

あらかじめ設定した
選択肢を選択します。

初回訪問

課題ヒアリング

提案

フォロー・再訪問

契約相談・クロージング

その他

○

△

×

【訪問営業】契約報告

契約を獲得した時に使用するテンプレートです。

報告項目

- 取引先
- 契約プラン ★
- 受注金額
- 受注理由

★印の項目は、導入後に貴社の業務に合わせて設定可能です。
※設定方法は別紙「運用開始前の準備」をご参照ください。

活用シーン



- 契約内容を**即時報告**し、社内共有をスピード化
- 取引先と紐づけ**て契約プランや受注金額を管理
- 受注理由を蓄積し、次の提案に活かす

契約報告

報告者: 最善花子 | 閲覧者: 0人

12月27日(月) 17:05

登録済のスポットから選択 (もしくは新規作成) できます。

+ スポットを追加 | スポットを選択

取引先: レッドフォックス株式会社

契約プラン: A

受注金額: 500,000 円

受注理由: 現場の状況をリアルタイムで把握した。業務効率化できると感じた。

あらかじめ設定した選択肢を選択します。

A
B
C
D
E

【個宅訪問販売/集合住宅訪問販売】：アポ

商談アポを獲得できた時に使用するテンプレートです。

報告項目

このテンプレートには報告項目はありません。

アポイントを獲得できた時にこの報告を使用します。
項目がないので何かを記入する必要はなく、後にアポ件数をダッシュボードで集計するために「アポ」の報告ボタンを押します。

活用シーン



- ・ 訪問でアポが取れたら、「スポット作成」し「アポ報告」
- ・ ダッシュボードでアポ獲得数をリアルタイムに集計

1/2 テンプレート選択
作成するデータの種類を選択してください

- 不在
- IP対応
- 対面
- 主権対面
- アポ**
- 商談
- 獲得
- 集合住宅完了報告
- 訪問報告
- 商談報告
- 契約報告

報告作成で「アポ」を押すだけで報告完了

アポ

報告者: 最善太郎 | 閲覧者数: 1人 | 作成日時: 41分前 (12月25日(木) 13:28)

報告には、報告者や作成日時が記録されます

【個宅訪問販売/集合住宅訪問販売】：主権対面 ”主権者”と会話ができただ時に使用するテンプレートです。

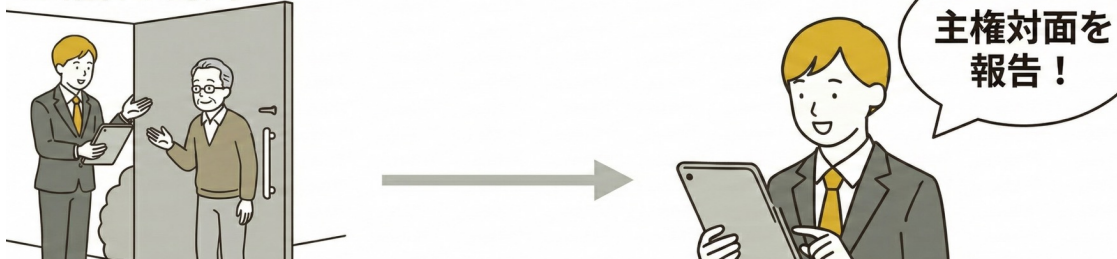
報告項目

このテンプレートには報告項目はありません。

主権者と対面で会話ができただ時にこの報告を使用します。
項目がないので何かを記入する必要はなく、後に主権者対面数を
ダッシュボードで集計するために「主権対面」の報告ボタンを押
します。

活用シーン

主権者と対面



- 訪問で“主権者”と対面で会話ができただ場合に「主権対面」報告
- ダッシュボードで主権対面数をリアルタイムに集計

The screenshot shows the reporting interface. At the top, a step indicator shows "1/2 テンプレート選択" (Template Selection) with the instruction "作成するデータの種類を選択してください" (Please select the type of data to create). A list of report types is shown: 不在 (Absent), IP対応 (IP Support), 対面 (Face-to-face), **主権対面** (Main Authority Meeting), アポ (Apology), 商談 (Business Meeting), 獲得 (Acquisition), 集合住宅完了報告 (Apartment Completion Report), 訪問報告 (Visit Report), and 日報 (Daily Report). The "主権対面" option is highlighted with a red box. A callout box points to it with the text "報告作成で「主権対面」を押すだけで報告完了" (Report creation is complete just by pressing "Main Authority Meeting"). Below the list, a preview of the "主権者接触" (Main Authority Contact) report is shown. A red box highlights the report details: 報告者 (Reporter) 最善花子 (Michikaichi Hanako), 閲覧者数 (Number of Viewers) 0人 (0 people), and 作成日時 (Creation Date/Time) たった今 (Just now) 12月29日(月) 16:47. A callout box points to these details with the text "報告には、報告者や作成日時が記録されます" (The report records the reporter and the creation date/time).

【個宅訪問販売/集合住宅訪問販売】：対面

対面で会話ができただ時に使用するテンプレートです。

報告項目

このテンプレートには報告項目はありません。

対面で会話ができただ時にこの報告を使用します。項目がないので何かを記入する必要はなく、後に対面で会話できた数をダッシュボードで集計するために「対面」の報告ボタンを押します。

活用シーン



- 訪問で対面で会話ができただ場合に「対面」報告
- ダッシュボードで対面で会話できた数をリアルタイムに集計

【自宅訪問販売/集合住宅訪問販売】：IP対応

インターフォン越しでの応答があった際に報告をするテンプレートです。

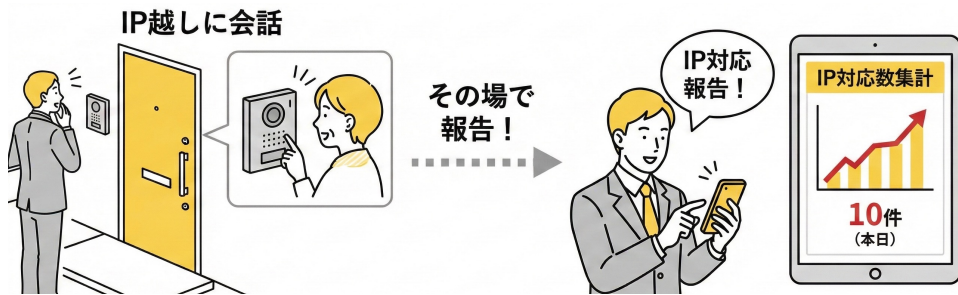
報告項目

このテンプレートには報告項目はありません。

訪問時に、IP(インターフォン)越しで会話できた時にこの報告を使用します。

項目がないので何かを記入する必要はなく、後にIP越しで会話できた数をダッシュボードで集計するために「IP対応」の報告ボタンを押します。

活用シーン



- 訪問でIP越しに会話ができた場合に「IP対応」報告
- ダッシュボードでIP越しに会話できた数をリアルタイムに集計

1/2 テンプレート選択
作成するデータの種類を選択してください

- 不在
- IP対応
- 対面
- 主権対面
- アポ
- 商談
- 獲得
- 集合住宅完了報告
- 訪問報告
- 商談報告
- 契約報告
- 日報

報告作成で「IP対応」を押すだけで報告完了

IP対応

報告者	閲覧者数 >	作成日時
最善花子	0人	たった今 12月29日(月) 17:12

報告には、報告者や作成日時が記録されます

【個宅訪問販売/集合住宅訪問販売】：不在

インターフォンを押した結果不在だった時に使用します。

報告項目

このテンプレートには報告項目はありません。

訪問時に、IP(インターフォン)を押しても反応がなかった（不在だった）場合に使用します。
項目がないので何かを記入する必要はなく、後に不在の数をダッシュボードで集計するために「不在」の報告ボタンを押します。

活用シーン

不在



- 訪問時に不在だった場合に「不在」報告
- ダッシュボードで不在の数をリアルタイムに集計

1/2 テンプレート選択
作成するデータの種類を選択してください

- 不在
- IP対応
- 対面
- 主権対面
- アポ
- 商談
- 獲得
- 集合住宅完了報告
- 訪問報告
- 商談報告
- 契約報告
- 日報

報告作成で「不在」を押すだけで報告完了

不在

報告者	閲覧者数 >	作成日時
最善花子	0人	たった今 12月29日(月) 17:12

報告には、報告者や作成日時が記録されます

【個宅訪問販売/集合住宅訪問販売】：商談

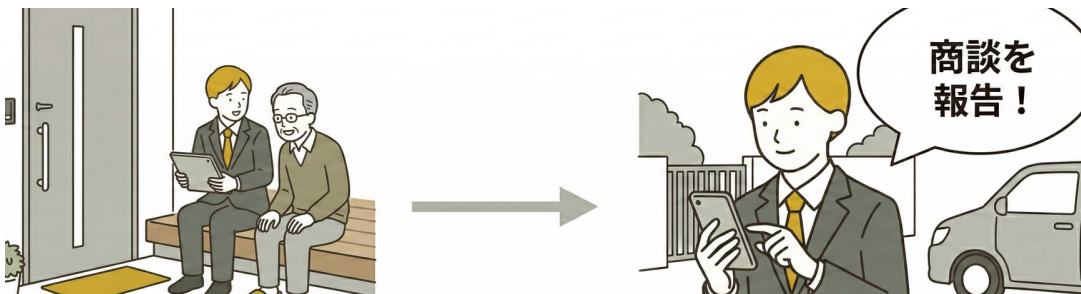
商談時に使用します。

報告項目

このテンプレートには報告項目はありません。

商談時に使用します。
項目がないので何かを記入する必要はなく、後に商談の数をダッシュボードで集計するために「商談」の報告ボタンを押します。

活用シーン



- 商談を行った場合に「商談」報告
- ダッシュボードで商談数をリアルタイムに集計

1/2 テンプレート選択
作成するデータの種類を選択してください

不在
IP対応
対面
主権対面
アポ
商談
獲得
集合住宅完了報告
訪問報告
商談報告
契約報告
日報

報告には、報告者や作成日時が記録されます

商談

報告者	閲覧者数 >	作成日時
 最善花子	0人	たった今 12月29日(月) 17:12

報告作成で「商談」を押すだけで報告完了

【個宅訪問販売/集合住宅訪問販売】：獲得

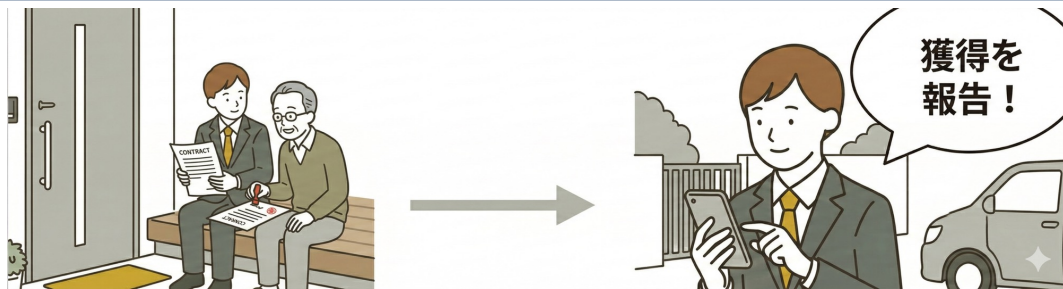
契約獲得時に使用します。

報告項目

このテンプレートには報告項目はありません。

契約獲得時に使用します。
項目がないので何かを記入する必要はなく、後に契約獲得の数を
ダッシュボードで集計するために「獲得」の報告ボタンを押しま
す。

活用シーン



- 契約を獲得した場合に「獲得」報告
- ダッシュボードで契約獲得数をリアルタイムに集計

1/2 テンプレート選択
作成するデータの種類を選択してください

- 不在
- IP対応
- 対面
- 主権対面
- アポ
- 商談
- 獲得**
- 集合住宅完了報告
- 訪問報告
- 商談報告
- 契約報告
- 日報

報告には、報告者や作成日時が記録されます

獲得

報告者	閲覧者数 >	作成日時
最善花子	0人	たった今 12月29日(月) 17:12

報告作成で「獲得」を押すだけで報告完了

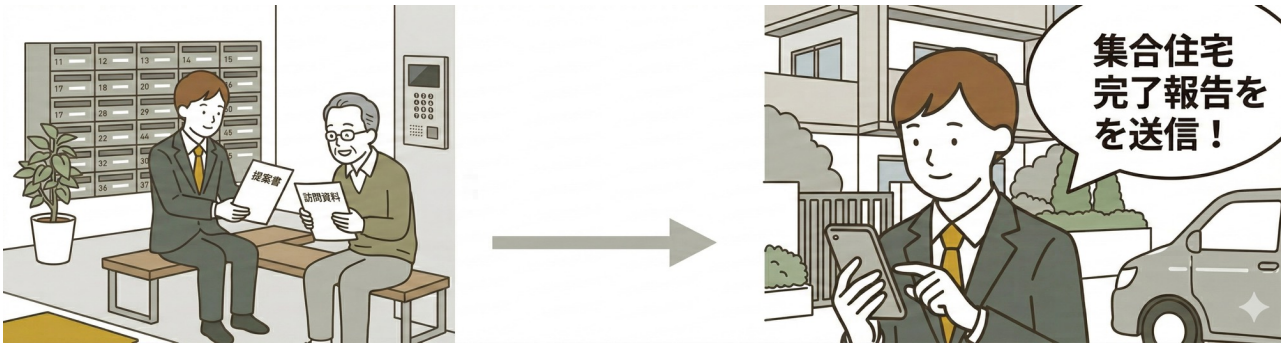
【集合住宅訪問販売】：集合住宅完了報告

集合住宅1棟又はまとまった単位で訪問完了時に使用します。

報告項目

- 対象集合住宅 ※ 自動入力
- 訪問日 ※ 自動入力

活用シーン



- 1棟訪問完了後、登録済のスポットから「集合住宅完了報告」を行うことで、**スポットと訪問日を自動入力**
- 訪問日は自動でスポットの「最終訪問日」に反映され管理可能

登録済のスポットから報告すると自動入力されます

← 報告作成 作成

2/2 集合住宅完了報告
内容を入力してください

対象集合住宅
佐藤様

訪問日
2026-03-02 × 10:11 ×

報告日時が自動入力されます

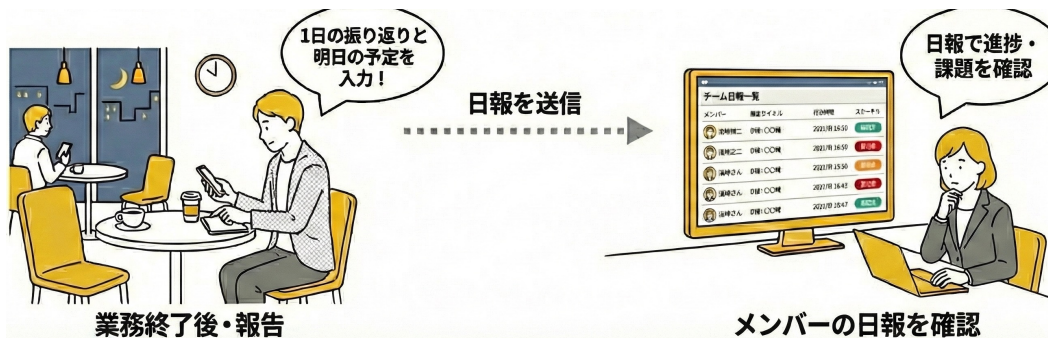
【汎用】日報

勤務終了時に作成し、業務内容や申し送り事項を報告、共有できるテンプレートです。

報告項目

- 報告日（必須項目）
- 報告者（必須項目）
- 業務内容（必須項目）
- 成果/所感
- 課題/申し送り事項
- 明日の予定
- 添付画像

活用シーン



- 1日の業務を振り返り、**チームで状況を共有**
- 課題と引き継ぎ事項を明確にし、翌日の動きをスムーズに

日報

報告者 最善花子

閲覧者数 0人

作成日時 28分前
2025年12月26日 18:20

報告日 2025年12月26日 18:20

報告者 最善花子

業務内容
商談〇件
新規契約〇件
新規アポ〇件
次回商談準備2h

成果/所感
新規契約〇件は過去最高

課題/申し送り事項
新規アポの〇〇様は大規模のため複数名で訪問の必要あり。

明日の予定
明日は商談〇件

添付画像

その他報告テンプレート：出勤報告

出勤報告

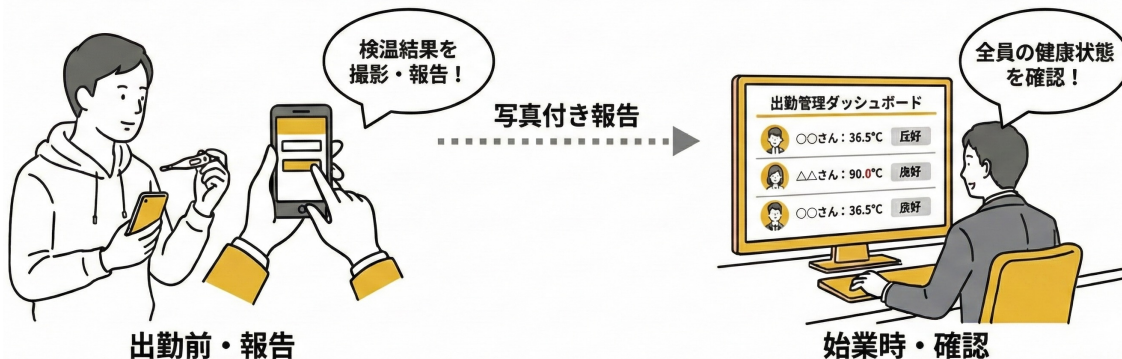
出勤時の報告を行うテンプレートです。

報告項目

- 報告日（必須項目）
- 体温
- 健康状態（必須項目）★
- 添付画像
- 連絡事項
- メモ
- ユーザー（必須項目）

★印の項目は、導入後に貴社の業務に合わせて設定可能です。
※設定方法は別紙「運用開始前の準備」をご参照ください。

活用シーン



- 出勤時の健康状態を報告し、勤務可否の判断に活用
- 連絡事項の共有で、1日のスタートをスムーズに

< 出勤報告

報告者 最善花子 閲覧者数 0人 作成日時 1分前

報告日 2025年12月

体温 36.5

健康状態 体調良好

添付画像

連絡事項 今日午後休です。

メモ

ユーザー 最善花子

あらかじめ設定した
選択肢を選択できます。

写真添付もできます。

その他報告テンプレート：車両移動開始

車両移動開始

社用車使用時に使用するテンプレートです。
出発時のメーター写真、日常点検の結果などを報告します。

報告項目

- 報告日（必須項目）
- 報告者（必須項目）
- 出発時メーター（必須項目）
- 予定走行距離
- 予定訪問件数
- 予定給油量
- メーター写真（必須項目）
- 備考

活用シーン



- 予定走行距離・予定訪問件数を入力し訪問計画を見える化
- 出発時メーターを記録し、後から**実績と比較**
- 出発時メーターを写真付きにし、信頼性の高い報告として活用

● 車両移動開始

報告者 最善花子 閲覧者数 > 0人 作成日時 たった今 12月29日(月) 19:40

報告日 2025年12月29日 19:35

報告者 最善花子

出発時メーター 1,200 km

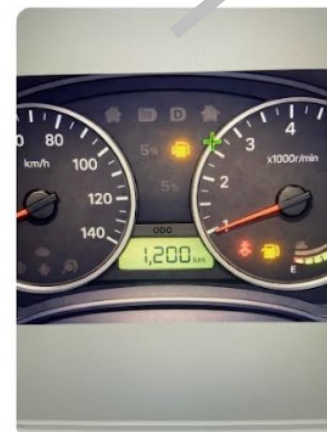
予定走行距離 50 km

予定訪問件数 4 件

予定給油量 5 l

出発時のメーター写真を添付することで、走行距離の証跡としても利用できます。

メーター写真



0

その他報告テンプレート：車両移動終了

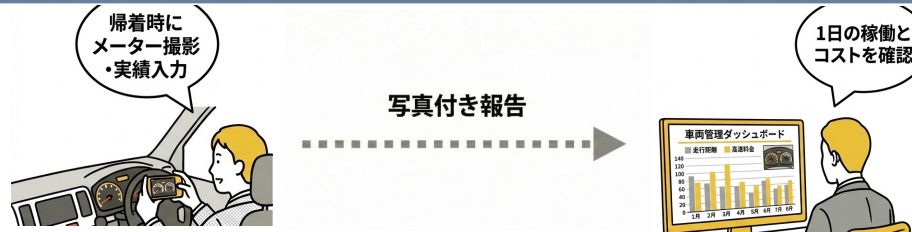
車両移動終了

社用車を使用した後に使用するテンプレートです。
帰着時のメーターの写真や高速道路の利用料金を記録、報告します。

報告項目

- 報告日 (必須項目)
 - 報告者 (必須項目)
 - 出発時メーター (必須項目)
 - 帰着時メーター (必須項目)
 - 実績走行距離
 - 実績訪問件数
 - 実績給油量
 - メーター写真 (必須項目)
 - 高速道路利用 ★
 - 高速道路利用内容
 - 高速道路利用料金
 - 添付写真
 - 備考
- ★印の項目は、導入後に貴社の業務に合わせて設定可能です。
※設定方法は別紙「運用開始前の準備」をご参照ください。

活用シーン



- 走行距離・訪問件数から、1日の稼働状況を見える化
- 燃料・高速料金などの車両コストを正確に管理
- メーター写真と添付写真で運行記録の信頼性を担保

車両移動終了

報告者: 最善花子 | 閲覧者数: 0人 | 作成日時: たった今 (12月29日(月) 20:36)

報告日: 2025年12月29日 20:32

報告者: 最善花子

出発時メーター	1,200
帰着時メーター	1,250
実績走行距離	50
実績訪問件数	4
実績給油量	5

メーター写真

高速道路利用: 利用あり

高速道路利用内容: ○○から○○への移動で利用

高速道路利用料金: 560

添付写真

備考

帰着時のメーター写真を添付することで、走行距離の証跡としても利用できます。

あらかじめ設定した選択肢を選択します。

利用あり

利用なし

その他報告テンプレート：アルコールチェック

アルコールチェック

運転前後のアルコールチェック結果を記録・管理するテンプレートです。

報告項目

- 報告日時（必須項目）
- 報告者（必須項目）
- 場所（必須項目）
- 測定方法（必須項目）★
- 酒気帯びの有無（必須項目）★
- 測定値（必須項目）
- 測定写真（必須項目）
- 備考

★印の項目は、導入後に貴社の業務に合わせて設定可能です。
※設定方法は別紙「運用開始前の準備」をご参照ください。

活用シーン



- アルコールチェックの実施状況を客観的に記録・証跡化
- 酒気帯び運転の未然防止と、安全運行の徹底

スポットテンプレート

スポットテンプレート一覧

※ テンプレート名をクリックすると詳細の説明ページに遷移します。

テンプレート名	業態	利用シーン
顧客	訪問営業	訪問先の企業を登録・管理するためのテンプレートです。
戸建て	個宅訪問販売	訪問先の戸建て住宅を登録・管理するためのテンプレートです。
集合住宅	集合住宅訪問販売	訪問先の集合住宅を登録・管理するためのテンプレートです。

スポット：【訪問営業】顧客

【訪問営業】顧客

訪問先の企業を登録・管理するためのテンプレートです。

スポット項目

- 顧客名
- 所在地
- 従業員規模 ★
- 顧客属性 ★
- 業種
- 昨年度売上
- 担当

- 次回訪問日
- エリア ★
- 親会社
- 子会社

★印の項目は、導入後に貴社の業務に合わせて設定可能です。
※設定方法は別紙「運用開始前の準備」をご参照ください。

活用シーン

スポット登録



スポット閲覧

ダッシュボードで可視化



- 顧客情報を一元管理し、優先度の高い訪問先を素早く抽出
- 地図やルート案内を活用し、効率よく訪問営業を実施
- 登録した顧客情報をもとに、ダッシュボードで自動集計



スポット：【個宅訪問販売】戸建て

【個宅訪問販売】戸建て

訪問先の戸建て住宅を登録・管理するためのテンプレートです。

スポット項目

- 顧客名
- 所在地
- 電話番号
- 訪問結果★
- 種別★（通信商材の回線種別や、太陽光の型番などを選択肢を用意して入力できます）

- 顧客年齢層★
- 再訪希望日
- メモ

★印の項目は、導入後に貴社の業務に合わせて設定可能です。
※設定方法は別紙「運用開始前の準備」をご参照ください。

活用シーン



地図上で未開拓エリアを可視化



- 戸建てごとの顧客情報を一元管理し、訪問履歴を残せる
- 地図上で戸建ての位置を把握し、未開拓エリアを判断
- 登録した戸建て情報をもとに、ダッシュボードで自動集計

戸建て

スポット画面（地図表示）

地図上で位置情報を把握可能

鈴木一郎様

プロパティ 概要 予定 活動 コンタクト 案件

テンプレート 戸建て

顧客名 鈴木一郎様

所在地 〒104-0032 東京都中央区八丁堀3丁目13-6

電話番号 03-1234-5678

訪問結果 契約

種別 A

顧客年齢層 65歳未満

メモ ○○を契約。

スポット詳細画面

スポット：【集合住宅訪問販売】集合住宅

【集合住宅訪問販売】集合住宅

訪問先の集合住宅を登録・管理するためのテンプレートです。

スポット項目

- 名称
- 訪問状況 ★
- 見込み数 ★
- 所在地
- 全戸数
- オートロック有無 ★
- 訪問担当者

- メモ
- 最終訪問日

★印の項目は、導入後に貴社の業務に合わせて設定可能です。
※設定方法は別紙「運用開始前の準備」をご参照ください。

活用シーン

集合住宅単位で情報を一元管理し、訪問計画を立てやすく



集合住宅別の成果や戸数を把握し、重点物件を見極められる



- 集合住宅単位で情報を一元管理し、訪問計画を立てやすい
- 集合住宅別の成果や戸数を把握し、重点物件を見極められる

スポット画面 (地図表示)

地図上で位置情報を把握可能

cyzenマンション

ピン

スポット

- 戸建て
- 写室情報
- 集合住宅
- 顧客

ルート案内 予定 報告 コンタクト 案件

プロパティ 概要 予定 活動 コンタクト 案件

訪問状況 不在多数・再訪問

見込み数 B(見込み6~10件)

所在地 東京都港区新橋5丁目3-7

全戸数 30戸

オートロック有無 オートロック無し

訪問担当者 cyzenサポート

メモ 午前中は不在多数。訪問は夕方を推奨

最終訪問日 2026年3月2日 10:44

作成者 cyzenサポート

案件テンプレート

案件テンプレート一覧

※ テンプレート名をクリックすると詳細の説明ページに遷移します。

テンプレート名	業態	利用シーン
案件	訪問営業	提案中の案件を作成し、進捗を管理できる機能です。
アポ獲得	集合住宅訪問販売	アポを獲得したら作成し、再訪日などを管理できるテンプレートです。
NG・訪問禁止	集合住宅訪問販売	訪問禁止の顧客を登録・管理するテンプレートです。

案件：【訪問営業】 案件

【訪問営業】 案件

提案中の案件を作成し、進捗を管理できる機能です。

案件登録

- 案件名
- 開始日
- 終了日
- 内容

101佐藤様
アプローチ >
滞留日数: 20日

← ステップ管理

予定 報告 作業開始

プロパティ 関連スポット 概要 予定 活動 作業記録

テンプレート 案件

案件名	101佐藤様
開始日	2026年2月9日 15:23
終了日	2026年2月12日 15:23
内容	毎週水曜日旦那さんいる際に再訪問

【案件ステップ】

リード：進捗率0%
アプローチ：進捗率20%
ニーズ確認：進捗率40%
提案：進捗率60%
交渉：進捗率80%
受注：進捗率100%
失注：進捗率100%

※ 案件ステップは、導入後に貴社の業務に合わせて設定可能です。
※ 設定方法は別紙「運用開始前の準備」をご参照ください。

活用シーン



- リードから受注/失注までの **ステップ管理** が可能で、**進捗状況を可視化**
- 訪問予定と活動履歴を紐づけて、次にやるべきアクションがすぐ分かる

案件：【集合住宅訪問販売】アポ獲得

【集合住宅訪問販売】アポ獲得

アポを獲得したら作成し、再訪日などを管理できるテンプレートです。

案件登録

- 部屋番号・名前
- メモ
- 集合住宅
- 再訪希望日
- 電話番号
- メールアドレス

101佐藤様

再訪予定 >

滞留日数: 20日

← ステップ管理

予定 報告 作業開始

プロパティ 関連スポット 概要 予定 活動 作業記録

テンプレート アポ獲得

部屋番号・名前	101佐藤様
集合住宅	グリーンヒルズ神宮前
再訪希望日	2026年3月15日
電話番号	080-1234-5678

【案件ステップ】

再訪予定：進捗率50%

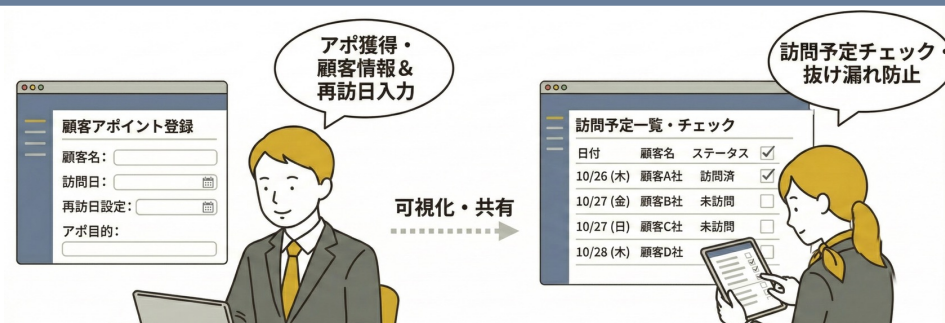
成約：進捗率100%

不成約：進捗率100%

※ 案件ステップは、導入後に貴社の業務に合わせて設定可能です。

※ 設定方法は別紙「運用開始前の準備」をご参照ください。

活用シーン



- アポを取得した顧客や再訪日を一覧で確認できる
- 訪問などのアクションの抜け漏れの確認ができる

案件：【集合住宅訪問販売】 NG・訪問禁止

【集合住宅訪問販売】 NG・訪問禁止

訪問禁止の顧客を登録・管理するテンプレートです。

案件登録

- 部屋番号・名前
- 集合住宅
- メモ

101佐藤様

NG・訪問禁止 >

滞留日数: 20日

← ステップ管理

予定 報告 作業開始

プロパティ 関連スポット 概要 予定 活動 作業記録

テンプレート **● NG・訪問禁止**

部屋番号・名前 101佐藤様

集合住宅 メゾン・ド・セサミ神宮前

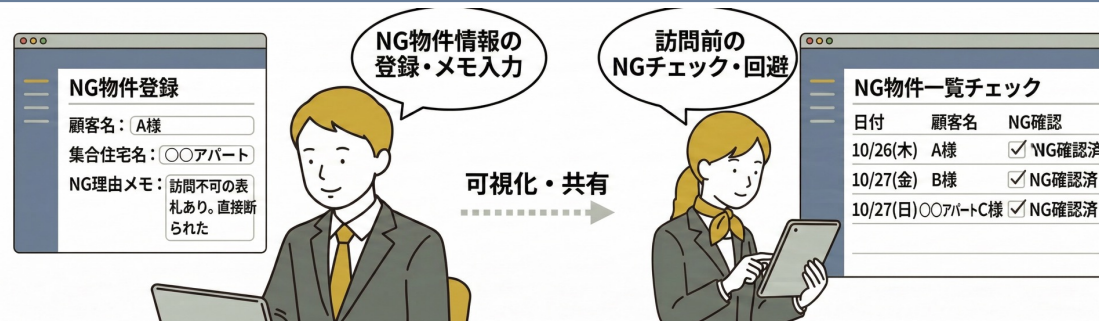
メモ 訪問お断りの強い意志表示あり。管理者にも報告。

【案件ステップ】

NG・訪問禁止：進捗率0%

※ 案件ステップは、導入後に貴社の業務に合わせて設定可能です。
※ 設定方法は別紙「運用開始前の準備」をご参照ください。

活用シーン



- NG物件情報を残すことで再訪防止やクレーム発生率の低減ができ、リスクマネジメントになる

その他テンプレート・機能

【共通】：活動状況

勤務中に取得する位置情報を地図上でほぼリアルタイムに確認することができます。

活動状況で確認できる主な内容

- 打刻情報
- 滞在情報
- 移動手段
- 報告
- 勤務時間
- 移動時間
- 報告数
- 移動ルート

活用シーン



- 日々の行動の振り返り
- 管理者による活動状況の把握
- 地図上でメンバーの位置を確認し、近くにいる人へ素早く対応を依頼できる

【共通】：訪問リスト

登録済のスポットを任意の条件で絞り込み、訪問リストを作成できます。
消し込み条件を指定し、自動で消し込みをしたり、ダッシュボードで可視化可能です。

訪問リスト作成

- 登録済のスポットを、テンプレートや作成日やスポット項目によって絞り込みます
- 消し込み条件を指定します
(例) 「訪問報告」を提出したら

活用シーン



- ターゲットを絞った効率的な訪問リスト作成
- 訪問状況を自動反映し、進捗を一目で把握
- 訪問漏れ防止とマネジメントの見える化



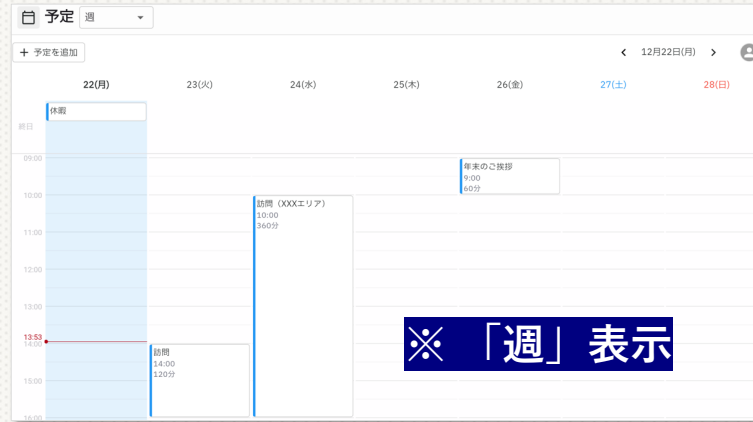
予定

【共通】：予定

訪問や会議などのスケジュールを作成・共有できる機能です。
スポットや案件と紐づけることもできます。

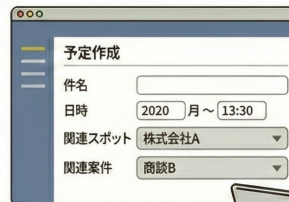
予定登録

- タイトル
- 開始日/開始時刻
- 終了日/終了時刻
- 参加者
- スポット（追加/紐づけ）
- 案件（追加/紐づけ）
- 場所
- 備考



リスト表示/1日/3日/5日/週/
月/地図-日
表示で切り替え可能

活用シーン



スポットや案件と紐づけて予定を作成!



1日の訪問予定を地図で確認!
効率的に回れる!

- スポットや案件と紐づけて 予定を作成し、訪問履歴を管理
- 1日の訪問予定を地図上で確認し、効率的に訪問

CONTACT:担当者

担当者 訪問先や取引企業の担当者情報を登録しスポットと紐付けて管理できます。

CONTACT登録

- 氏名 (必須項目)
- 会社名
- 肩書き
- 役割
- 住所 (郵便番号/所在地/緯度/経度)
- 電話番号1/2
- メールアドレス1/2
- webサイト
- 名刺 (表/裏)
- その他
- 会社 (スポットを選択/登録)

サイゼン太郎

プロパティ 活動 関連スポット

テンプレート **名刺**

氏名 サイゼン太郎

会社名 サイゼンプロ株式会社

肩書き 部長

役割 商品管理部の責任者

〒105-0004 東京都港区新橋4丁目2番6-8

住所

電話番号1

電話番号2

メールアドレス1

メールアドレス2

webサイト

名刺 - 表

サイゼンプロ株式会社
Cyzen Pro Co., Ltd.

商品管理部 / Product Management Dept.
サイゼン太郎 Taro Cyzen

名刺 - 裏

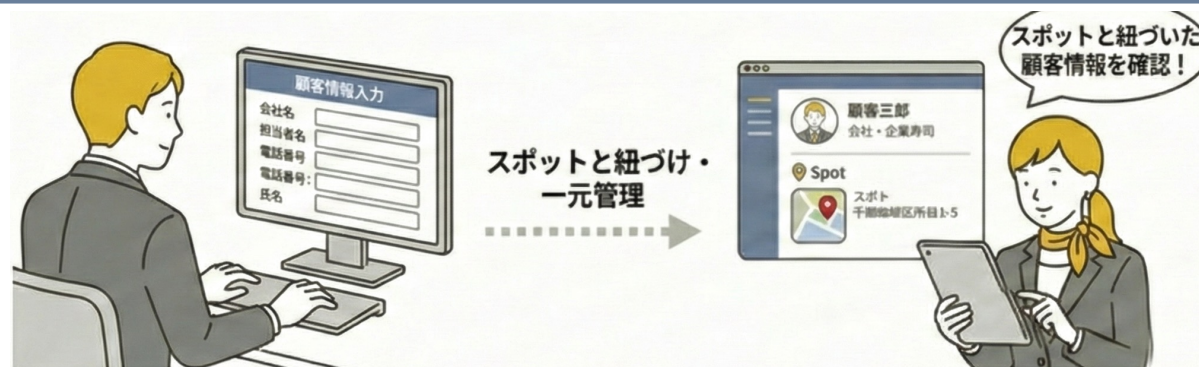
サイゼンプロ株式会社
Cyzen Pro Co., Ltd.

その他

会社 サイゼンプロ株式会社

※ Premiumプランでは、名刺自動取り込みをご利用いただけます。
入力の手間を省き、スムーズに登録できます。

活用シーン



- 入力した顧客情報を スポット (企業) と紐付けて一元管理

【共通】：勤怠

勤務開始/終了などの勤務状況の管理ができる機能です。

勤怠打刻

勤務中/勤務外/休憩中を打刻します。



※ 全員の1日の勤怠

勤怠

< 12月17日(水) >

合計
勤務時間 43時間49分
休憩時間 5時間00分

ユーザー名	勤務時間	勤務開始	勤務終了
最善太郎	8時間05分	8:58	18:03
最善花子	8時間10分	8:25	17:35
最善二郎	9時間13分	9:32	19:45
最善三郎	8時間15分	9:55	19:10
最善一郎	10時間06分	9:02	20:08

※ 個人の1ヶ月の勤怠

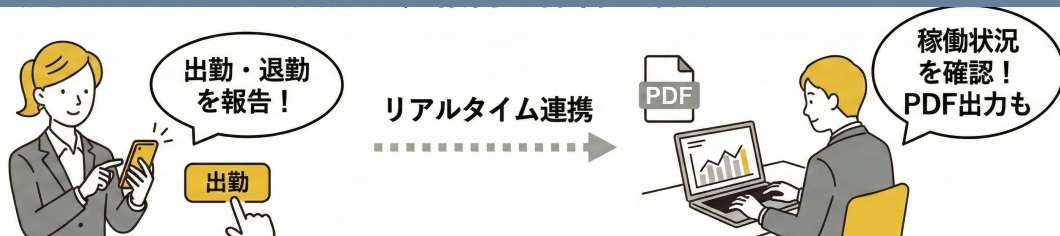
勤怠 (個人)

< 2025年12月 > 最善太郎

合計
勤務時間 41時間53分
休憩時間 5時間00分

日付	勤務時間	勤務開始	勤務終了	休憩時間
12/1(月)	8時間24分	8:53	18:17	1:00
12/2(火)	7時間58分	9:01	17:59	1:00
12/3(水)	9時間10分	8:45	18:55	1:00
12/4(木)	8時間05分	8:50	17:55	1:00
12/5(金)	8時間16分	8:58	18:14	1:00

活用シーン



- ・ スマートフォンから手軽に勤怠打刻 (PCからも可)。勤務中は位置情報も取得
- ・ 労働時間/休憩時間が表示され、管理者は適切な労働時間管理を実現
- ・ 勤怠データを PDF出力し、報告や保管に活用

従業員 ユーザーテンプレートを利用してユーザー情報を登録し、管理できます。

ユーザー登録

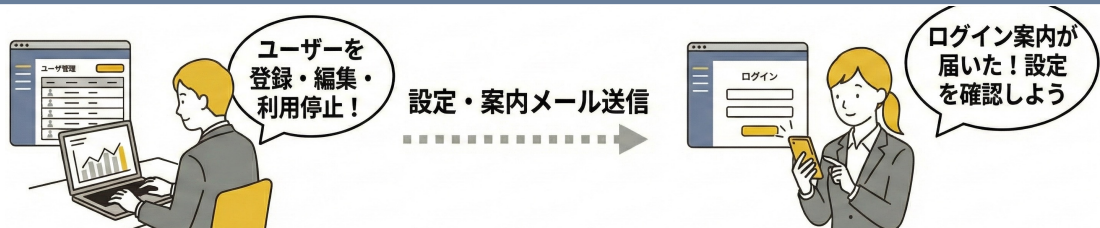
- 氏名 (必須)
- 電話番号
- メモ



The screenshot shows a user management interface with the following elements:

- Header: ユーザー
- Filter: + ALL ...
- Action: + ユーザーを追加
- Table with columns: 氏名, テンプレート, 電話番号, メモ, 設定状況
- Table rows:
 - 最善一郎 | 従業員 | | | すべて有効
 - 最善三郎 | 従業員 | | | すべて有効
 - 最善二郎 | 従業員 | | | すべて有効
 - 最善花子 | 従業員 | | | デバイスなし
 - 最善太郎 | 従業員 | | | すべて有効

活用シーン



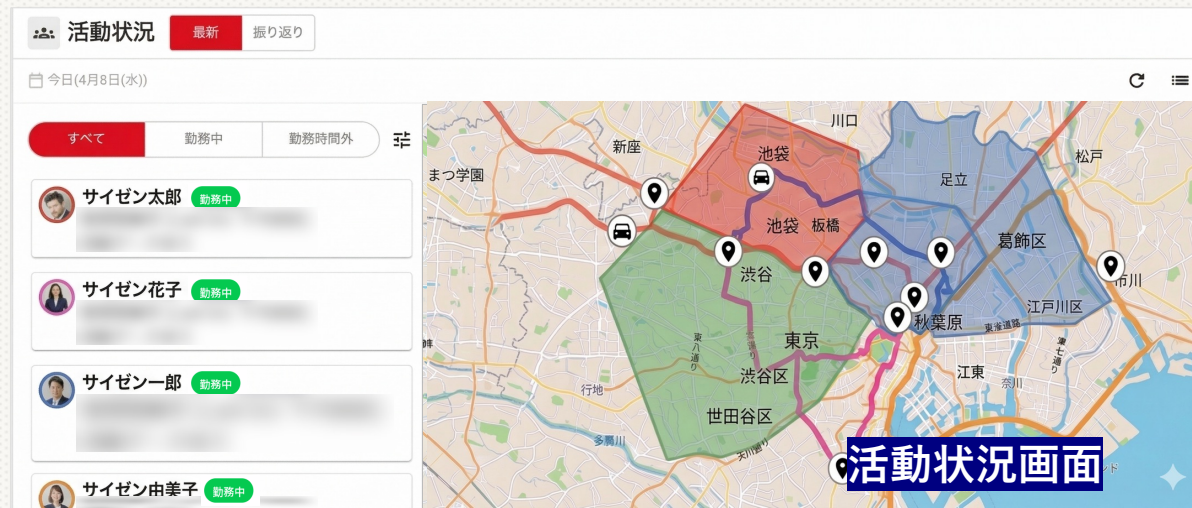
- ユーザー情報の登録・編集・利用停止
- ログイン案内メールを送信し、スムーズな導入を実現
- ユーザーの設定状況を確認したり、ユーザー情報を出力し管理を効率化

Premiumプラン限定機能

PREMIUM

エリア ※ この機能はプレミアムプランでのみ利用できます。

地図上に色を塗って担当エリアを定義し、担当範囲を明確化できます。



通常プラン

エリア機能はPremiumプランでのみ
ご利用いただけます。

Premiumプラン

担当エリアを、視覚的に管理したい方向け!

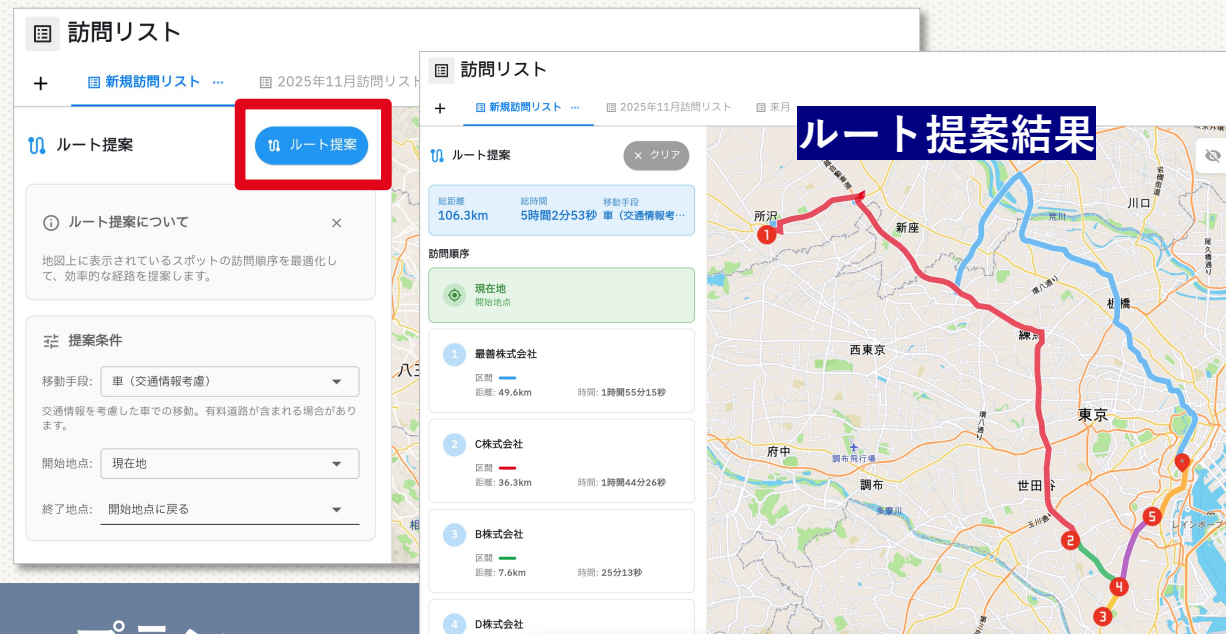
- 地図上に色を塗って、エリアを視覚的に定義
- 担当範囲を色分けし、明確に管理

訪問ルート提案

PREMIUM

訪問ルート提案 ※ この機能はプレミアムプランでのみ利用できます。

登録された訪問先をもとに、効率的に回れる訪問ルートを自動で提案します。移動時間や無駄な往復を減らし、訪問効率を高めることができます。



通常プラン

自社の営業スタイルに合わせて、
訪問計画を立てたい方向け！

- 地図を見ながら自分でルート検討
- 取引先の状況に応じて、柔軟に訪問順を調整
- 訪問件数が少ない日や個別対応に向いている

Premiumプラン

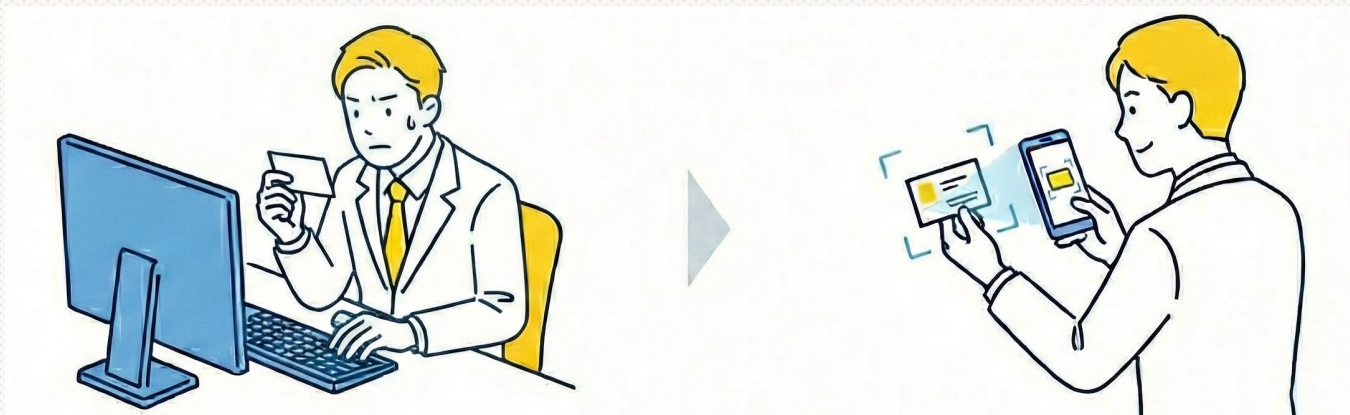
訪問計画の手間を減らし、行動に集中したい方向け！

- 最適なルートと訪問順序を自動算出し移動時間を大幅に短縮
- 訪問前の計画時間を短縮し、現場対応に集中
- 訪問件数が多い営業に最適

顧客管理（名刺自動取り込み）

※ この機能はプレミアムプランでのみ利用できます。

訪問先や取引企業の担当者の名刺をスキャンして自動で顧客情報をコンタクトに登録でき、手入力の手間や入力ミスが減らすことができます。



名刺自動取り込み後の
コンタクト画面



通常プラン（手入力）

自社ルールに合わせて、入力・管理したい方向け！

- 名刺を見ながら、必要な情報を入力
- 自社の運用に合わせて、情報を整理しながら登録
- 登録内容を確認しつつ、丁寧に管理できる
- 少量の名刺・顧客管理に向いている

Premiumプラン（自動取り込み）

自動化で効率化したい方向け！

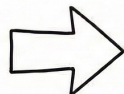
- 名刺を撮影するだけで登録完了
- 文字情報を自動でデジタル化
- 訪問後、その場でスムーズに登録
- 名刺枚数が多い営業・訪問業務に最適

PREMIUM

日報

※ この機能はプレミアムプランでのみ利用できます。

日々提出される報告書をもとに、その日の活動内容を日報形式で自動的に整理します。報告内容はAIが要約し、ポイントを分かりやすく確認できます。



日報画面

1月9日(金)

最善太郎 報告者: 最善太郎 日付: 2026年01月09日

報告日時	訪問先	目的	成果	課題	次のステップ
13:39	新機能の商談	太陽光設置の提案	顧客は前向きな反応を示した	特になし	2026-01-19 16:00に再訪問予定
10:06	浦田駅周辺	チラシ配布	500枚のチラシを配布	特になし	未定
10:00	該当なし	アルコールチェック	アルコールチェックの結果、問題なし	特になし	通常業務

通常プラン

自社の運用に合わせて、
個別に報告内容を確認したい方向け！

- 各報告書をもとに、活動内容を個別に確認
- 報告内容を詳細まで把握できる
- 個々の業務内容を丁寧に見たい場合に向いている

Premiumプラン

日々の活動を、まとめて把握したい方向け！

- 報告書の内容をもとに、日報を自動作成
- AIが内容を読み取り、目的・成果・課題ごとに要約
- メンバー・日付を指定して、活動をまとめて把握

PREMIUM

報告書自動作成 ※ この機能はプレミアムプランでのみ利用できます。

打ち合わせを音声録音し、その内容をもとに報告書を自動生成します。
発言内容はAIが整理・要約し、重要なポイントを分かりやすく報告書にまとめます。



通常プラン

自分の言葉で、丁寧に報告書を作成したい方向け！

- 打ち合わせ内容をもとに、手動で報告書を作成
- 細かなニュアンスまで自分で整理できる
- 報告内容をしっかりコントロールしたい場合に最適

Premiumプラン

打ち合わせ後の報告業務を、効率化したい方向け！

- 打ち合わせを自動録音
- AIが内容を整理し、報告書を自動生成
- 作成時間を大幅に削減