

業務効率化 / AI活用 / 営業管理

日報を「書かせる」のを やめたら、何が変わる？

AIで営業報告を自動化する
実践的な考え方

- ・ 日報自動化の3アプローチ比較
 - ・ スモールスタート3ステップ・チェックリスト
 - ・ フォーム設計テンプレート
 - ・ 管理職向けサマリ配信の設計フォーマット
-

AIで日報を自動化する、3つのアプローチ

自社の状況（SFAの有無・予算・ITリテラシー）に合わせて選択してください。

アプローチ①：音声メモ → AI整形

担当者が30～60秒の音声でその日の活動話し、AIが文字起こし・整形して自動配信。移動中・外出先で日中に完結できる。

アプローチ②：フォーム入力 → AI文章化・自動配信

Googleフォームに箇条書き・数値で必要事項を入力（2～3分）→ Make/n8n経由でChatGPT APIへ転送 → 日報文章を自動生成・配信。SFAなし中小企業に最適。

アプローチ③：SFA/CRMデータ → 自動日報生成

日中にSFA・CRMへ入力した活動ログが自動的に日報に変換される。担当者は「日報を書く」意識がほぼ不要になる。SFA定着が前提。

3アプローチ 比較表

アプローチ	担当者の入力	初期コスト	前提条件
①音声→整形	音声30～60秒	低～中	なし
②フォーム→文章化	フォーム2～3分	低	なし（推奨スタート）
③SFAデータ→自動生成	ほぼゼロ	中～高	SFA利用習慣の定着

今日から始める3ステップ

SFAを持たない中小企業でも、以下の手順でアプローチ②から試せます。

1 フォームを設計する（必須情報の洗い出し）

管理職に「毎日確認したい情報」を直接聞き、Googleフォームの入力項目（5～7項目）に変換する。自由入力は「3行以内」などの制約を設ける。

2 Make+ChatGPT APIで自動整形・配信フローを組む

Googleフォーム回答 → Make → ChatGPT API（gpt-4o-mini） → Slack/メール配信。月費用はAPI代のみで数百円～。

3 管理職向けに「毎朝1通のサマリ配信」を追加する

スプレッドシートに蓄積した日報データを毎朝9時に集計し、チーム全体のサマリを管理職へ自動配信。週次レポートも自動生成する。

フォーム設計テンプレート（推奨項目）

項目名	入力形式	必須/任意
訪問先・接触顧客	自由入力（短文）	必須
商談ステータス	ドロップダウン選択	必須
主な話題・結果（3行以内）	自由入力	必須
次のアクションと期日	自由入力	必須
管理職への申し送り	自由入力	任意

管理職向けサマリの設計フォーマット

毎朝配信するサマリに含める情報

- ☐ 昨日のチーム訪問件数・接触顧客数（合計）
- ☐ 商談中の案件数と上位3件の状況サマリ
- ☐ 要フォロー・要相談のリスト（申し送りがあった案件のみ）
- ☐ 前日比で進捗に変化があった案件のハイライト

週次レポートに含める情報

- ☐ 週間訪問件数・接触顧客数（担当者別）
- ☐ 商談フェーズ別の案件数推移
- ☐ 週内に次フェーズへ進んだ・停滞した案件リスト
- ☐ 担当者からの申し送りのまとめ
- ☐ 来週フォローが必要な優先案件リスト

ChatGPTへのプロンプト（定型）

以下の情報をもとに、読みやすい営業日報を200字以内で整形してください。

- ・事実だけを使い、推測・誇張はしないでください。
- ・箇条書きを使わず、段落で記載してください。
- ・語尾は「～しました」「～でした」の過去形に統一してください。
- ・入力情報：{フォームの回答内容}

日報自動化の設計・導入支援

「フォーム設計から始めたい」「Make・ChatGPT APIの連携を一緒に組みたい」というご相談を承っています。ご相談・お見積りは無料です。

<https://dnd-inc.jp/contact.html>