

営業日報を活用してみよう 1

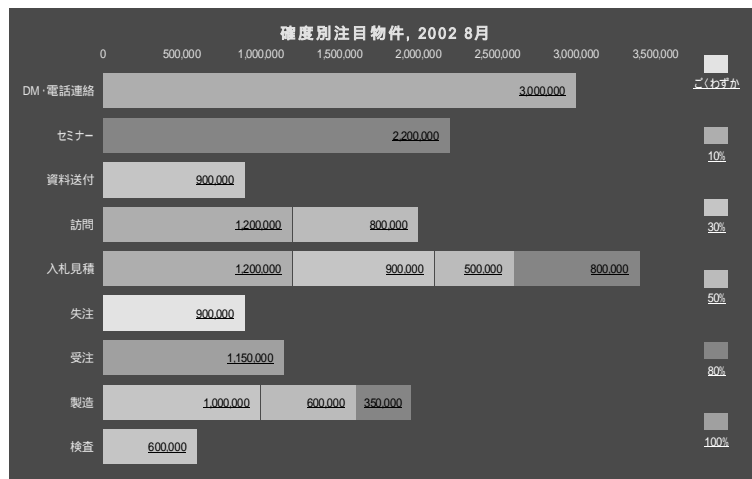
【資金繰りも日報から】

1. 来月の売上見込はどのくらいか
2. ライバル企業にどうすれば勝てるか
3. どんな組み合わせの商品がいいのか
4. 人や設備をあそばせないようにしたい
5. 予実管理につなげたい

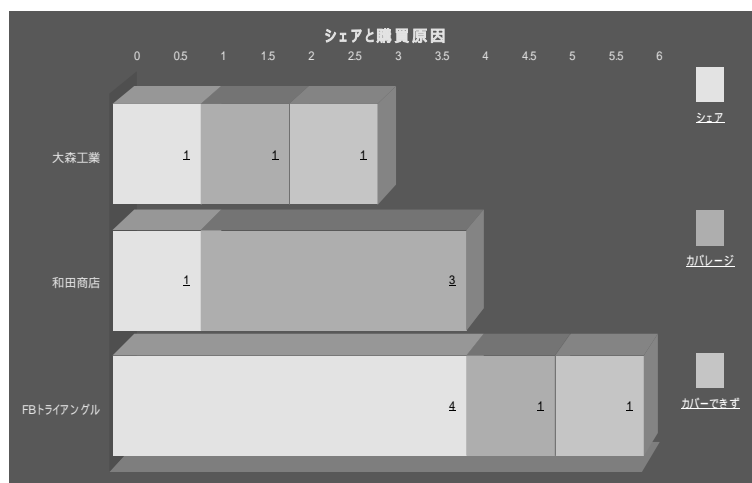
先の見えない時代、こんなことがいつも把握できているといいですね。

営業日報には解決のヒントがあります。たとえば Cuber を使ってビジュアル化してみると...

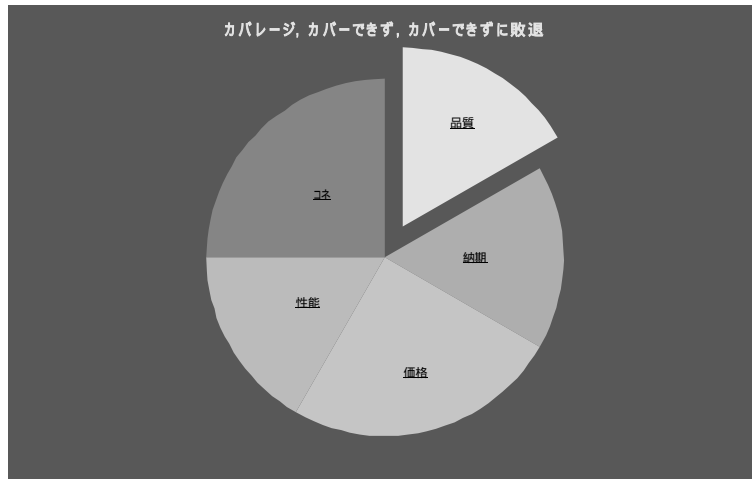
来月の売上予測は？ (営業プロセスパイプライン)



競合に対するの販売力の強さは？ (シェアとカバレッジ)



価格政策に自社の強さがあるか？(購買要因分析)

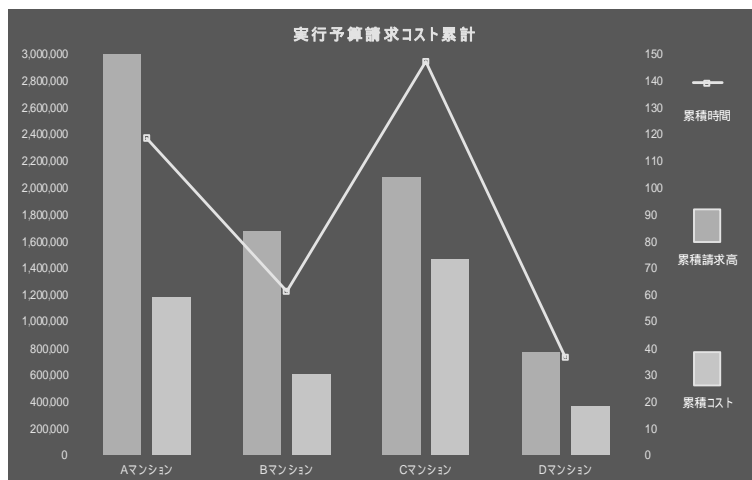


プロジェクト、担当全体把握(固定費の最適化)

営業プロセス別確度表

	Aマンション	Bマンション	Cマンション	Dマンション	Eマンション	Fマンション	Gマンション	Hマンション	Jマンション
DM・電話連絡			40%					40%	40%
セミナー				30%				80%	
資料送付	40%			30%		30%			80%
訪問	30%	30%	50%	50%	50%		40%	80%	50%
入札見積	30%	80%	80%	50%	50%	30%	40%		
失注					-(何らか)	-(何らか)			
受注									
製造	30%	50%	30%	80%					
検査	40%	30%	40%						
納品		40%							

予実管理



これらのグラフはこんなフォームから作りました。(サンプル例)

営業情報(明細行付のCuber処理用サンプル)

支店コード: 4701000
 支店名: 大宮支店
 支店コード(得意先): 4701000
 支店名(得意先): 大宮支店
 支店コード(得意先): 4701000
 支店名(得意先): 大宮支店

日付	得意先	得意先コード	得意先名	得意先コード(得意先)	得意先名(得意先)
2002/10/01	大宮支店	4701000	大宮支店	4701000	大宮支店
2002/10/02	大宮支店	4701000	大宮支店	4701000	大宮支店
2002/10/03	大宮支店	4701000	大宮支店	4701000	大宮支店
2002/10/04	大宮支店	4701000	大宮支店	4701000	大宮支店
2002/10/05	大宮支店	4701000	大宮支店	4701000	大宮支店

シェアとカバレッジ(明細行付のCuber処理用サンプル)

支店コード: 4701000
 支店名: 大宮支店
 支店コード(得意先): 4701000
 支店名(得意先): 大宮支店
 支店コード(得意先): 4701000
 支店名(得意先): 大宮支店

日付	得意先	得意先コード	得意先名	得意先コード(得意先)	得意先名(得意先)
2002/10/01	大宮支店	4701000	大宮支店	4701000	大宮支店
2002/10/02	大宮支店	4701000	大宮支店	4701000	大宮支店
2002/10/03	大宮支店	4701000	大宮支店	4701000	大宮支店
2002/10/04	大宮支店	4701000	大宮支店	4701000	大宮支店
2002/10/05	大宮支店	4701000	大宮支店	4701000	大宮支店

ビジュアル化することは、どうアクションを起こせばいいのかにつながってきますね。営業マンひとりひとりが考えて行動することを求められている現代に、必要な羅針盤、フィードバックです。

【なぜ今までできなかったの?】

- 支店ごとにばらばらにいくつもの DB が動いていた
- エクセルと毎月格闘していた
- 暗黙値として個人に埋もれていた
- 整理できる流れになっていなかった
- 時間とコストがかかりすぎてあきらめていた
- 営業情報 DB はあるが報告文書が中心で、何を分析していいかわからなかった
- ビューだけではわかりにくかった

【ノーツと Cuber ならすぐにスタート!】

多くの企業で取り入れられているノーツ。使いやすさと身近さから、安全に情報の収集が行えます。そのデータを直接読み込み、階層構造のグラフや表にするのが Cuber です。定期的なグラフの更新もエージェントで自動化することができます。また、将来の目標管理や BSC への利用にもステップアップすることができます。

ノーツで無理なく入力、Cuber で整理共有。

