

営業日報を活用してみよう 2

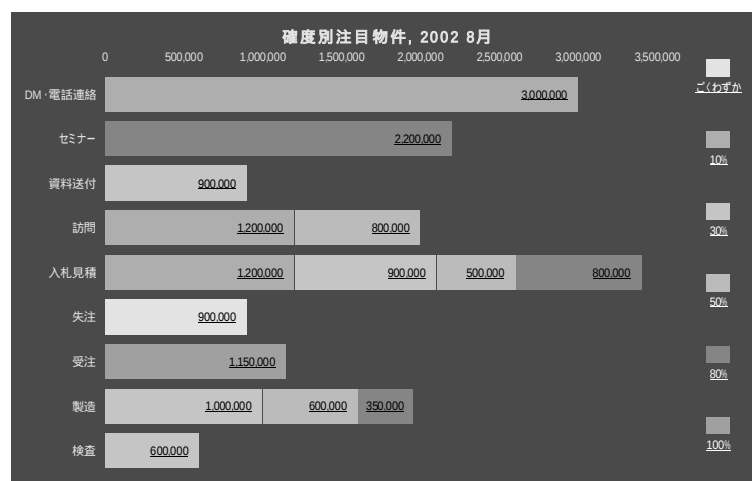
- 営業プロセスパイプラインのフォームとビジュアル化 -

【売上につながる段階にある案件は？】

1. 来月の売上見込はいくらくらいか
2. どの案件が期待できるか
3. 誰の案件に支援が必要か
4. どの案件が受注までのどんな段階までできているか

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)



このグラフはこんなフォームから作りました。

営業情報(明細行付のCuber処理用サンプル)

プロジェクト案件名: Aマンション 管理番号:
プロジェクト案件カテゴリ:

プロジェクト(得意先)名: 大田開発
営業担当名: 高橋

予算(確定)契約額: ¥1,000,000
受注または失注: 受注

プロジェクト案件概要:

営業プロセスステータス(確定では受注プロセスまでは各ステップ時点での受注見込み率、その後は進捗率)			
作業プロセス	ステータス	予定(確定)期日	確定率・進捗率
03.資料送付	1 レビュー終了	2002/07/03	10%
04.訪問	1 レビュー終了	2002/07/15	30%
05.入札見積	2 終了	2002/07/22	30%
07.受注	2 終了	2002/07/31	100%
08.製造	3 実行中	2002/08/23	30%
09.検査	3 実行中	2002/08/27	10%

