

13. 先行管理

数ヶ月先の案件の受注状況が受注確度と進捗度から適確に分かり、具体的な対策が打てる。
どの見込案件の受注に力を注入すべきかを予算実績対比のシミュレーションし、予算未達を防止する。

営業支援システム

データ処理 案件・得意先 KPI 先行管理 管理資料 基本情報 補助業務

鳩山 由紀夫 [ログアウト] 2010年08月25日(水)

表示

範囲指定 先行管理表 表示 閉じる

先行管理表 (集計表)

【出力年度: 2010年、見込額内容: 累計額、集計: 累計、単位: 千円】

名称	項目	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
▲ 全社													
全社	売上予算(H)	4,800	9,600	14,400	19,200	24,000	28,800	33,600	38,400	43,200	48,000	54,100	58,200
	売上確定(I)	4,850	10,060	12,640	13,240	13,840	14,440	15,040	15,640	16,240	16,840	17,440	18,040
	売上達成率(I/H)	101%	105%	88%	69%	58%	50%	45%	41%	38%	35%	32%	31%
	粗利予算(K)	2,900	5,800	8,700	11,600	14,500	17,400	20,300	23,200	26,100	29,000	32,200	34,850
	粗利確定(L)	3,934	7,546	9,976	10,426	10,876	11,326	11,776	12,226	12,676	13,126	13,576	14,026
	粗利達成率(L/K)	136%	130%	115%	90%	75%	65%	58%	53%	49%	45%	42%	40%

クリック

拡大

チェック欄に「√」を入力した案件のみ受注できると想定して予算達成率をシミュレーションする。

営業支援システム

データ処理 案件・得意先 KPI 先行管理 管理資料 基本情報 補助業務

鳩山 由紀夫 [ログアウト] 2010年08月25日(水)

表示 戻る

範囲指定 先行管理表 表示 閉じる

先行管理表 (案件明細)

【出力年度: 2010年、見込額内容: 累計額、集計: 累計、単位: 千円、見込日: 売上予定】

名称	項目	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
▲ 全社													
全社	売上予算(H)	4,800	9,600	14,400	19,200	24,000	28,800	33,600	38,400	43,200	48,000	54,100	58,200
	売上確定(I)	4,850	10,060	12,640	13,240	13,840	14,440	15,040	15,640	16,240	16,840	17,440	18,040
	売上達成率(I/H)	101%	105%	88%	69%	58%	50%	45%	41%	38%	35%	32%	31%
	粗利予算(K)	2,900	5,800	8,700	11,600	14,500	17,400	20,300	23,200	26,100	29,000	32,200	34,850
	粗利確定(L)	3,934	7,546	9,976	10,426	10,876	11,326	11,776	12,226	12,676	13,126	13,576	14,026
	粗利達成率(L/K)	136%	130%	115%	90%	75%	65%	58%	53%	49%	45%	42%	40%
▲ 安定売上(3件)		600	600	600	600	600							
▲ 売上確定(6件)		4,250	4,610	1,980									
▼ 見込(90%)(3件)													
見込(90%)													
日本商事株式会社: 新商品一括導入													
神戸産業㈱: 案件サンプル													
㈱ナイク: 営業支援システムの導入													
▲ 見込(70%)(3件)													
見込(70%)													
達成率													
▲ 見込(50%)(4件)													
見込(50%)													
達成率													
▲ 見込(30%)(2件)													
見込(30%)													
達成率													

売上確定に見込(90%)の案件を受注できると想定したときの予算達成率

売上確定に見込(90%)と見込(70%)の案件を受注できると想定したときの予算達成率

13-2. 先行管理

全社→部→課→担当→案件へ ドリルダウンすることで予算達成する上で、問題個所を把握し、受注見通しがわかり、受注UPを図れる。

営業支援システム

データ処理 案件・得意先 KPI 先行管理 管理資料 基本情報 補助業務

表示

鳩山 由紀夫 [ログアウト] 2010年08月25日(水)

範囲指定 先行管理表

表示 閉じる 表示 閉じる

先行管理表 (集計表)

【出力年度: 2010年、見込額内容: 累計額、集計: 累計、単位: 千円】

名称	項目	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
▲全社													
全社	売上予算(H)	4,800	9,600	14,400	19,200	24,000	28,800	33,600	38,400	43,200	48,000	54,100	58,200
	売上確定(I)	4,850	10,060	12,640	13,240	13,840	14,440	15,040	15,640	16,240	16,840	17,440	18,040
	売上達成率(I/H)	101%	105%	88%	69%	58%	50%	45%	41%	38%	35%	32%	31%
	粗利予算(K)	2,900	5,800	8,700	11,600	14,500	17,400	20,300	23,200	26,100	29,000	32,200	34,850
	粗利確定(L)	3,934	7,546	9,976	10,426	10,876	11,326	11,776	12,226	12,676	13,126	13,576	14,026
	粗利達成率(L/K)	136%	130%	115%	90%	75%	65%	58%	53%	49%	45%	42%	40%

全社→部へドリルダウン

営業支援システム

データ処理 案件・得意先 KPI 先行管理 管理資料 基本情報 補助業務

表示

鳩山 由紀夫 [ログアウト] 2010年08月25日(水)

範囲指定 先行管理表

表示 閉じる 表示 閉じる

先行管理表 (集計表)

【出力年度: 2010年、見込額内容: 累計額、集計: 累計、単位: 千円】

名称	項目	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
▼全社													
▲営業部													
▲営業部	売上予算(H)	4,800	9,600	14,400	19,200	24,000	28,800	33,600	38,400	43,200	48,000	54,100	58,200
	売上確定(I)	4,850	10,060	12,640	13,240	13,840	14,440	15,040	15,640	16,240	16,840	17,440	18,040
	売上達成率(I/H)	101%	105%	88%	69%	58%	50%	45%	41%	38%	35%	32%	31%
	粗利予算(K)	2,900	5,800	8,700	11,600	14,500	17,400	20,300	23,200	26,100	29,000	32,200	34,850
	粗利確定(L)	3,934	7,546	9,976	10,426	10,876	11,326	11,776	12,226	12,676	13,126	13,576	14,026
	粗利達成率(L/K)	136%	130%	115%	90%	75%	65%	58%	53%	49%	45%	42%	40%
▲見込ランク													
開発部	売上予算(H)	2,200	4,400	6,600	8,800	11,000	13,200	15,400	17,600	19,800	22,000	25,000	27,000
	売上確定(I)	2,680	5,790	8,250	8,730	9,210	9,690	10,170	10,650	11,130	11,610	12,090	12,570
	売上達成率(I/H)	122%	132%	125%	99%	84%	73%	66%	61%	56%	53%	48%	47%
	粗利予算(K)	1,250	2,500	3,750	5,000	6,250	7,500	8,750	10,000	11,250	12,500	14,000	15,200
	粗利確定(L)	2,348	4,266	6,586	6,926	7,266	7,606	7,946	8,286	8,626	8,966	9,306	9,646
	粗利達成率(L/K)	188%	171%	176%	139%	116%	101%	91%	83%	77%	72%	66%	63%
▲見込ランク													
小沢 一郎	売上予算(H)	2,000	4,000	6,000	8,000	10,000	12,000	14,000	16,000	18,000	20,000	22,500	24,000
	売上確定(I)	2,170	4,270	4,390	4,510	4,630	4,750	4,870	4,990	5,110	5,230	5,350	5,470
	売上達成率(I/H)	109%	107%	73%	56%	46%	40%	35%	31%	28%	26%	24%	23%
	粗利予算(K)	1,200	2,400	3,600	4,800	6,000	7,200	8,400	9,600	10,800	12,000	13,250	14,250
	粗利確定(L)	1,586	3,280	3,390	3,500	3,610	3,720	3,830	3,940	4,050	4,160	4,270	4,380
	粗利達成率(L/K)	132%	137%	94%	73%	60%	52%	46%	41%	38%	35%	32%	31%
▲見込ランク													

営業部→課へドリルダウン

課→営業担当へドリルダウン