

# 営業活動に関するデータ集計・分析代行

# 支援内容

---

営業部門の各種活動データを集計、分析し、現状の問題点と今後の課題を提示するサービスです。

直近半年程度の営業活動データを製品別、営業担当者別に収集し、弊社にて集計、分析します。

事前のお打合せ（リモート面談可）にて既存データを確認し、分析内容を双方ですり合わせします。

※場合によっては、不足しているデータの収集もおこないません。

# データ集計と分析の視点

---

営業活動の生産性は以下の式で算出されます。生産性が高い活動となっていればその営業活動は適切だといえますので、収集するデータは、それを確認するためのものとなっていることが重要です。

$$\begin{aligned} \text{生産性} &= \text{売上} / \text{労働時間} \\ &= \text{商談時間} / \text{労働時間} \quad \times \quad \text{売上} / \text{商談時間} \\ &= \text{稼働率} \quad \times \quad \text{パフォーマンス} \end{aligned}$$

「稼働率」は営業活動量が十分か、適切かという視点であり、「パフォーマンス」は営業活動の品質が適正かという視点となります。それぞれをチェックするために収集するデータは以下のようなものがあります。

「量」：実質的に営業活動に投下している時間、対応案件数

「質」：受注（成約）率、営業スピード、案件ごとの面談時間

# 集計データ例

---

- ①営業担当者別対応案件数（没案件含む）
- ②営業担当者別受注件数
- ③案件別受注金額
- ④案件発掘（引き合い）から提案（見積提示）までに要した日数（案件別）
- ⑤提案（見積提示）から受注までに要した日数（案件別）

他

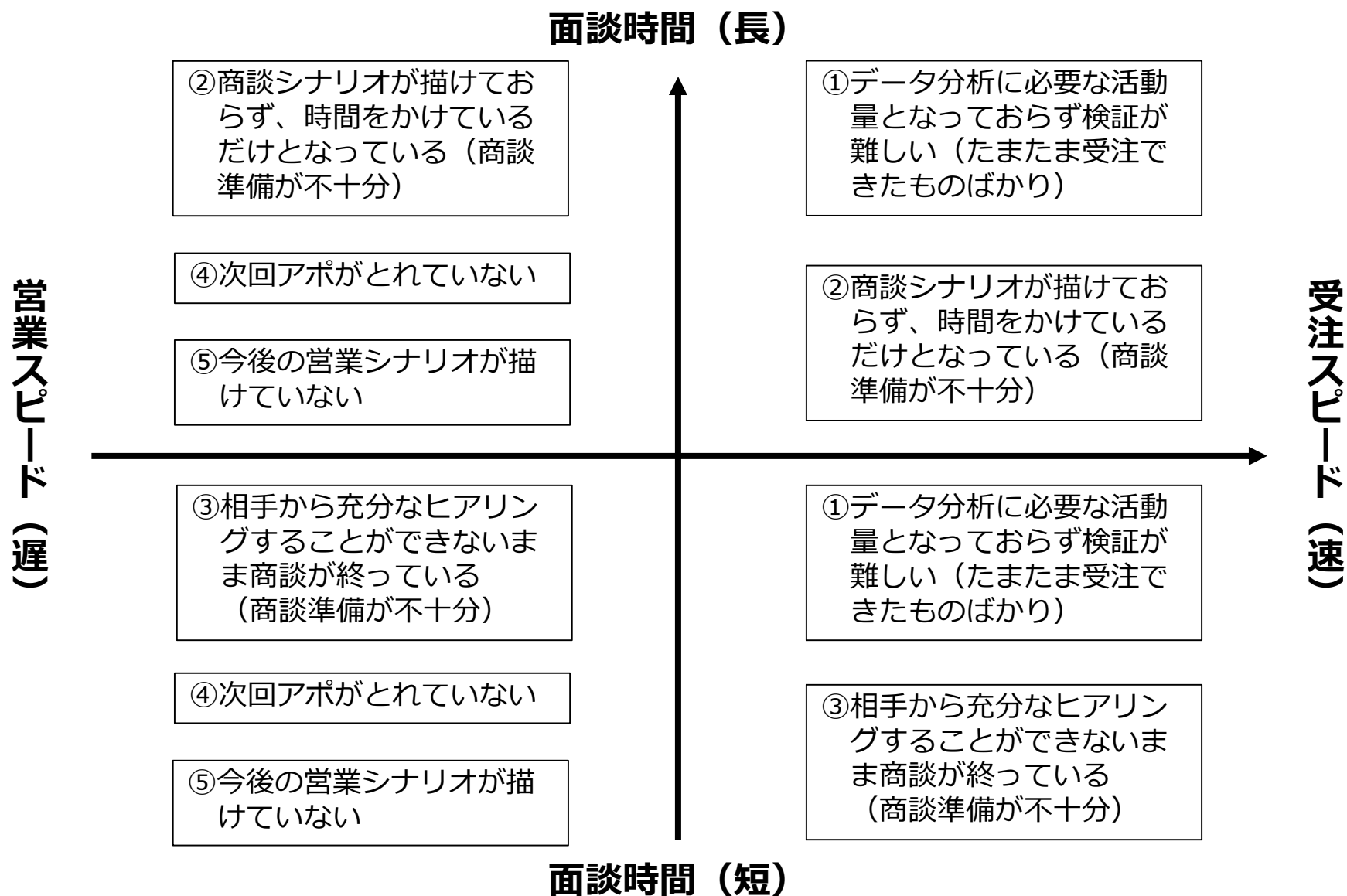
# 「量」の視点からの考察

---

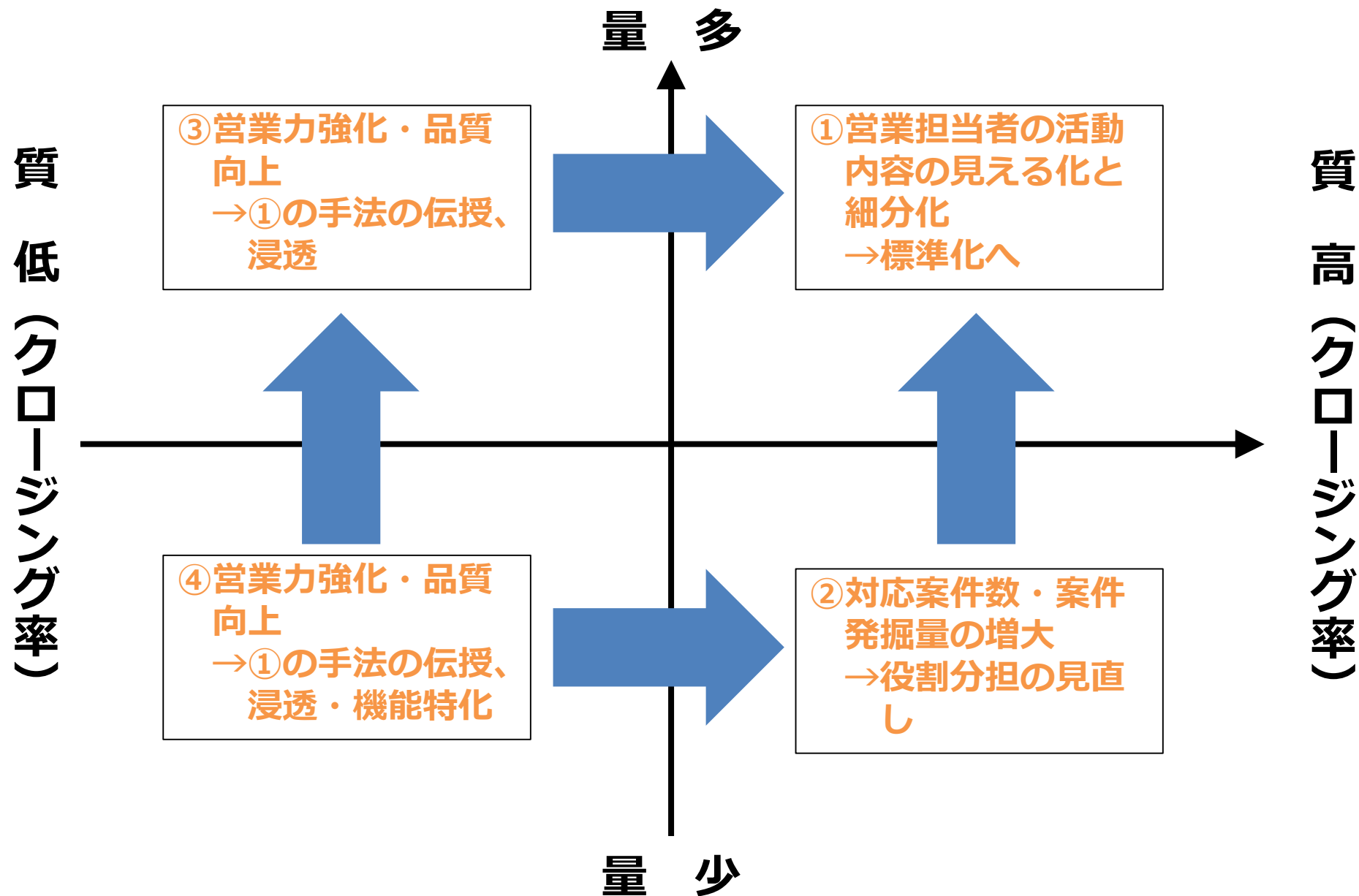
「量」の視点では、目標数値から逆算して捉えます。下式に当てはめた場合に「目標売上」に対して「必要な活動件数」が満たされているかどうかをチェックします。

$$\text{必要な活動件数} \geq \frac{\text{目標売上}}{\text{受注率} \times \text{平均受注額 (受注単価)}}$$

# 担当者別営業分析例（受注率が低い場合）



# 担当者別「量」と「質」のクロス分析例



# データ分析結果として提示するもの

---

## ① 営業担当者の生産性プロット図

各担当者がどの領域に位置しているかの相関図  
(P.5、P.6図上で)

## ② 営業担当者別問題点と推定課題

各担当者の「量」の適正度、プロセス上の課題の提示

## ③ 営業部門全体の生産性向上対策案

組織全体の生産性向上に向けた推進ステップ  
セールスステップの設計～指標マネジメントの仕組み  
構築