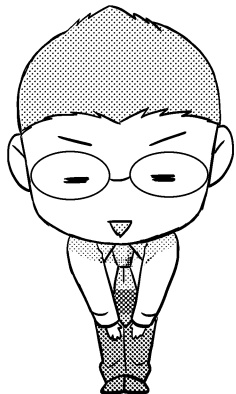


第11話 営業って計画できるの



経験を重ねるほど基本を忘れてしまいがちです。業績が厳しくなると、つい方法論に頼りたくなります。



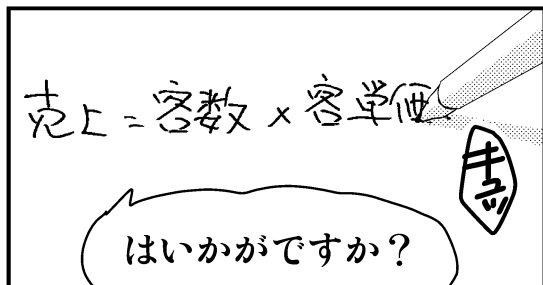
では日々の状況を教えてください



営業一筋10年です

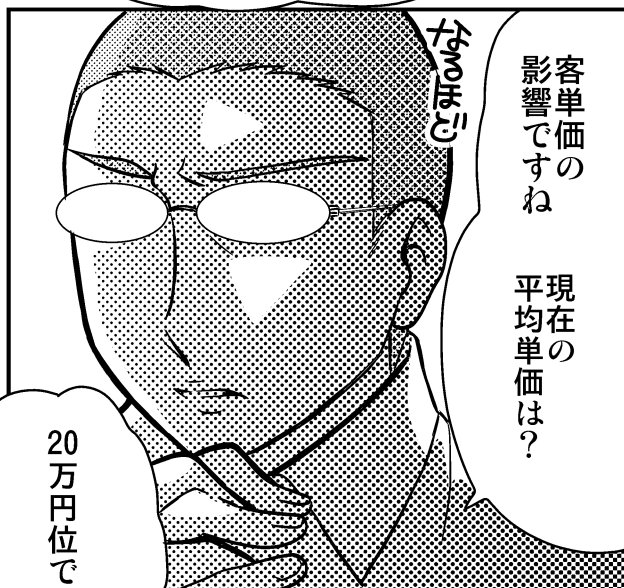
いろいろかかっています

最近何をやってもダメなんです



売上 = 客数 × 客単価

はいかがですか？



なまじ

客単価の影響ですね

現在の平均単価は？

20万円位です



客数に大きな違いはありません

売上 = 客数 × 客単価

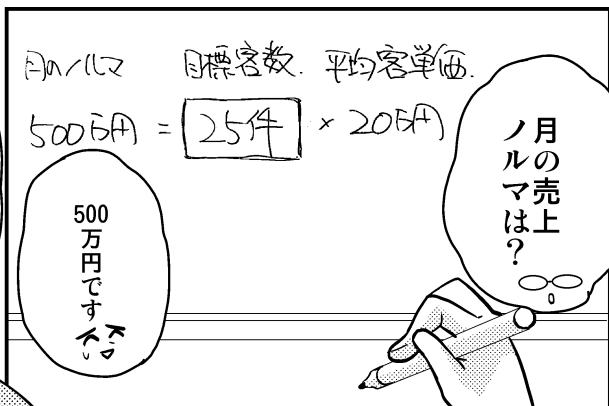
客単価はずつと下がっています

リアリティ追及のため、実在に近い表現をしておりますが、作品全体として、この話はフィクションです。



毎月25件も
タイヘンです

客数アップは
厳しいですか？



500万円 = 25件 x 20万円

月の売上
ノルマは？

500万円です



客数は
ターゲット
顧客の設定

客単価は
数量アップ
か
単価アップ
か

営業計画は
実現可能性が
重要で
す

客単価アップも
ムリだなあ

とほー



客単価の状況を
確認して
みてください

客単価

客数

地味で面倒ですが
1年ほどの客数と

解説

客数と客単価のように、
売上の構成要素を分解し、
構成要素ごとに具体策を
検討してみてください。
それを日々の行動計画にまで
落とし込むことで
実現可能性のある営業計画が
策定できるようになります。



まずは 実績数値を
確認してみます！

糸田かいのニガテだけど