

アクションプラン

・年次成果指標の単位を入力してください ・月次成果指標を半角数字で入力してください

会社名	エーステック株式会社	所属	営業二課	職種	営業職
年度	2015年度	チーム	チームA	氏名	中野 裕輔

年度目標

重要実施業務を書いてください

年度成果指標

↓期首月を半角数字で上書き入力

月次成果指標

分類	code	BSC	重要実施業務	年度成果指標		月次成果指標											
				合計計算式あり!	単位	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
チャレンジ業務	11 財務		新規顧客の売上高	目標	10,000 千円	500	500	1,000	1,000	800	1,000	1,000	500	700	1,000	1,000	1,000
				実績	2,464 千円	0	350	856	1,258								
	12 顧客		新規顧客の獲得数	目標	40 社	2	2	4	4	3	4	4	2	3	4	4	4
				実績	9 社	0	1	3	5								
	13 業務		見込客の接触数	目標	165 回	10	15	15	15	10	15	15	10	15	15	15	15
実績				50 回	8	12	15	15									
14 人材		ターゲティングリストの接触可能見込客蓄積数	目標	4,900 社	200	200	200	300	300	400	500	500	500	600	600	600	
			実績	886 社	200	200	200	286									
15 時間		業務遂行時間	実績	119 時間	19	22	41	37									
従来直接業務	21 財務		既存顧客の売上高	目標	50,000 千円	2,000	2,000	5,000	3,000	3,000	5,000	5,000	3,000	4,000	6,000	7,000	5,000
				実績	13,403 千円	2,156	2,280	6,122	2,845								
	22 顧客		既存顧客の受注件数	目標	305 件	10	10	30	20	20	30	30	25	25	35	40	30
				実績	75 件	11	12	34	18								
	23 業務		既存顧客の接触数	目標	615 回	50	35	60	40	40	60	60	40	50	60	60	60
実績				180 回	52	33	54	41									
24 人材		営業スキル研修受講数	目標	48 回	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
			実績	15 回	3	4	4	4									
25 時間		業務遂行時間	実績	321 時間	78	69	93	81									
間接	35 時間	就業時間-(15)-(25)	実績	182 時間	43	48	36	55									

月次報告	4月←報告月を入力	業務種	BSC	達成率	成果と問題	課題	解決策
その他業務	マーケティングPJメンバー 営業部ABC分析委員会メンバー チームミーティング進行役	意識改革	11 財務	126%	人材視点のターゲティングリストに関しては、4月実施展示会データの集計中で、結果は5月に上積みします。その他の視点は順調に	ターゲティングリストの精度向上	名刺交換時、接触時の反応を見て、アポ、商談可能判断を経てターゲティングリストにアップすることで精度アップを図る。取得名刺をそのままアップしない。リストが肥大化し成約率が下がり、モチベーションが下がる。
			12 顧客	125%			
			13 業務	100%			
			14 人材	95%			
			15 時間	37h			
			時間比	22%			
特記事項	ターゲティングリスト蓄積活動 展示会アンケート収集 ウェブサイトキャンペーン 異業種交流接触 A分類顧客集中営業 デスクワークの半減努力	従来直接	21 財務	95%	業務の顧客接触数は達成したが、売上、受注とも残念ながら、わずかに未達。前月の3月決算顧客の買い増しの反動が原因。特にA顧客、日本物産は昨対70%でした。	月次対策を月初に周知徹底する	月初ミーティングテーマ 販売商材の特定→企画書作成 訪問顧客の特定→ABC分類 キャンペーンの設定
			22 顧客	90%			
			23 業務	103%			
			24 人材	100%			
			25 時間	81h			
時間比	48%						
所見		従来間接	35 時間	55h	1日2時間以内でデスクワークを終えたい。	雑務の徹底移管	営業事務の業務分掌を更新して明確に移管する
			時間比	32%			