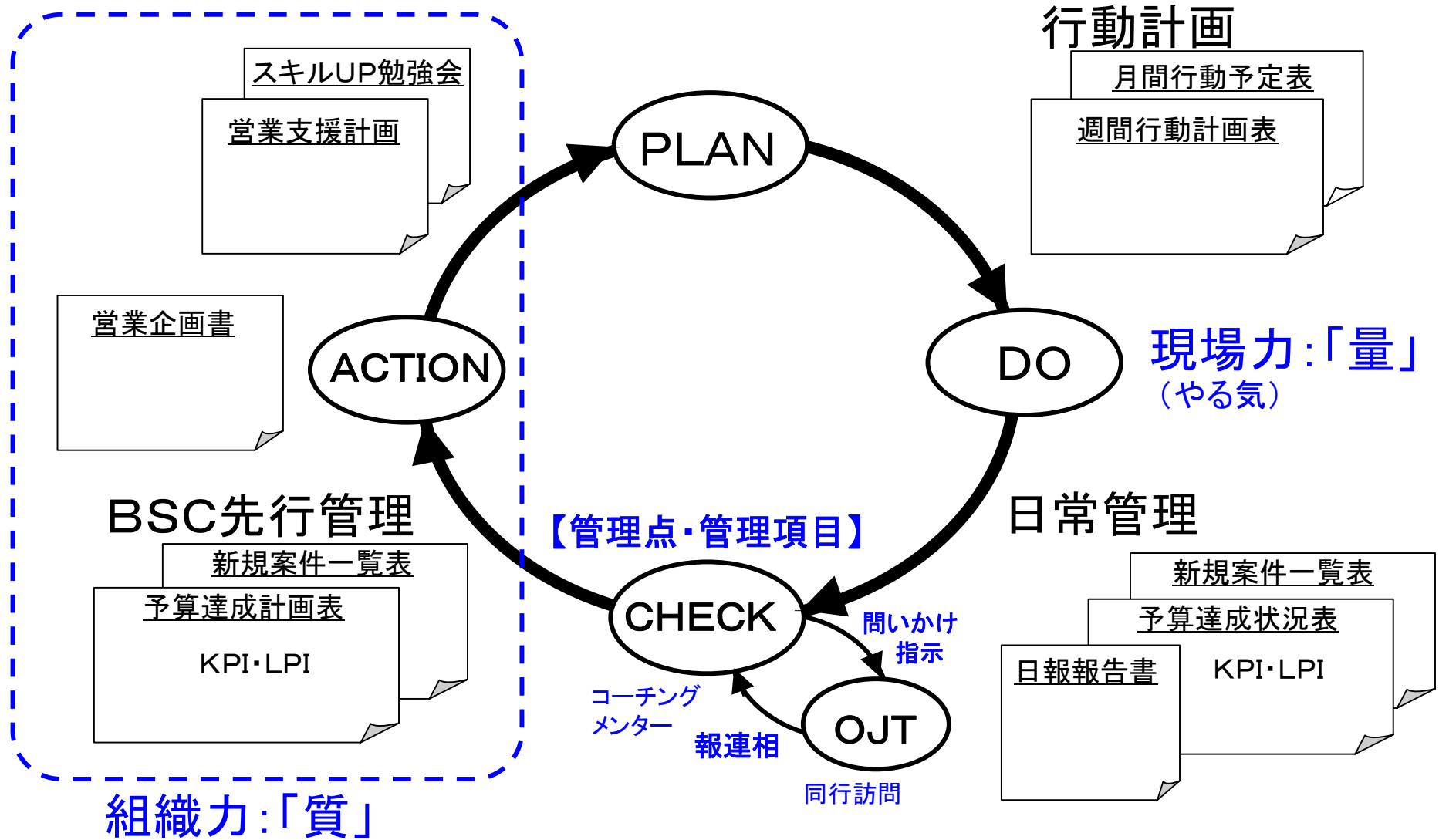


エクセルで 始める PDCA管理

平成21年8月

 「未来」へ確かな「変革」・・・AMIの使命
有限会社エー・エム・アイ

1. PDCAと管理点・管理項目



キーは日常CHECKでのコミュニケーション能力！

2. 予算達成計画表(先行管理)

担当者:		今月上乗せすべき売上額	会社が与える予算額		担当者の目論見							
		当月目標	当月実績	達成率	次月申告	【これだけはやる!】..毎週、既存・新規・休眠客から見積を1件とる!(下記に申告)						
		売上	④		②							
		粗利	+α	④	②							
		利益率	③	④	②							
		①	③	④	⑤	⑥	★★取る為のアクション★★(+α)					
既存顧客名	① 平均売上	当月自己申告	+α	④ 当月目標	⑤ XX日現在	⑥ 過不足	次月自己申告	取る為の商品名(目論見)	見積日	訪問①	訪問②	訪問③
												cc
<p>自己申告はお客様の状況を反映させる</p> <p>月初計画時に 不足分(+α)を実際に目論む!</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> <p>日常管理</p> <p>④ 会社指定の目標</p> <p>⑤ 報告日に集計</p> <p>⑥ ギャップを把握</p> <p>④ - ⑤ = ⑥</p> </div>												
【既存客合計】		0	0	0	0	0	0	【先行管理:A・A合計】				

管理点・管理項目⇒「月初」:+αを目論む、「毎日」:ギャップと目論み!

4. エクセルで行うBSC管理

方針連鎖: 個人別・グループ別・全体

視点	戦略目標	CSF 重点成功要因	業績評価指標				アクションプラン			
			結果指標(KPI)	実績	達成率	先行指標(LPI)	実績	達成率	アクションプラン	
財務の視点	売上を15億→20億	重点商品で30%販売	重点商品の売上	6億円		-	-		-	
顧客の視点	Aランク客を20社増加	重点商品でアプローチ	Aランク客獲得(大阪)	14社		Aランク・コンタクト	140件		展示会に出展	
			Aランク客獲得(東京)	6社		Aランク・コンタクト	60件		展示会に出展	
業務プロセスの視点	見積書を最低週1件出す	見積書	見積書を出す	週1件		プレゼンを行う			お客様にプレゼン機会を要求	
		スケジュール管理	有効訪問件数を増やす	3件/日		事前アポをとる			商談の終りに次回のアポをとる	
	新規客からの問合せを増やす	ホームページのSEO対策	メール問合せ	1件/日		アクセス数	10件/日		頁ビュー:100件/日	
		ユニーク商品を増やす	新規商品を開発	1件/半年		新規メーカーと接触	3件/半年		展示会で新規メーカーと接触	
	営業ツール作成	提案の質的向上	商品別提案ツール	商品毎		メーカーの商品説明	商品毎		定期的に商品勉強会を開催 ⇒メーカーにプレゼン・タイム	
人材と変革の視点	重点商品拡販チーム	小集団活動で儲けるQC	3ヶ月毎に成果報告	年4回		チーム・ミーティング	月2回以上		チームを編成・リーダー決定 ⇒成果の出やすい物を選択	
	重点商品勉強会	メーカーの勉強会	商品勉強会	月1回		メーカーに打診			メーカーのプレゼン・タイム	
	マネージャー研修	幹部会議	幹部会議	月1回		小集団活動			現場改善の状況を反映	

このようなBSC管理をシステムで行うのがASPのセールス・マネージャー