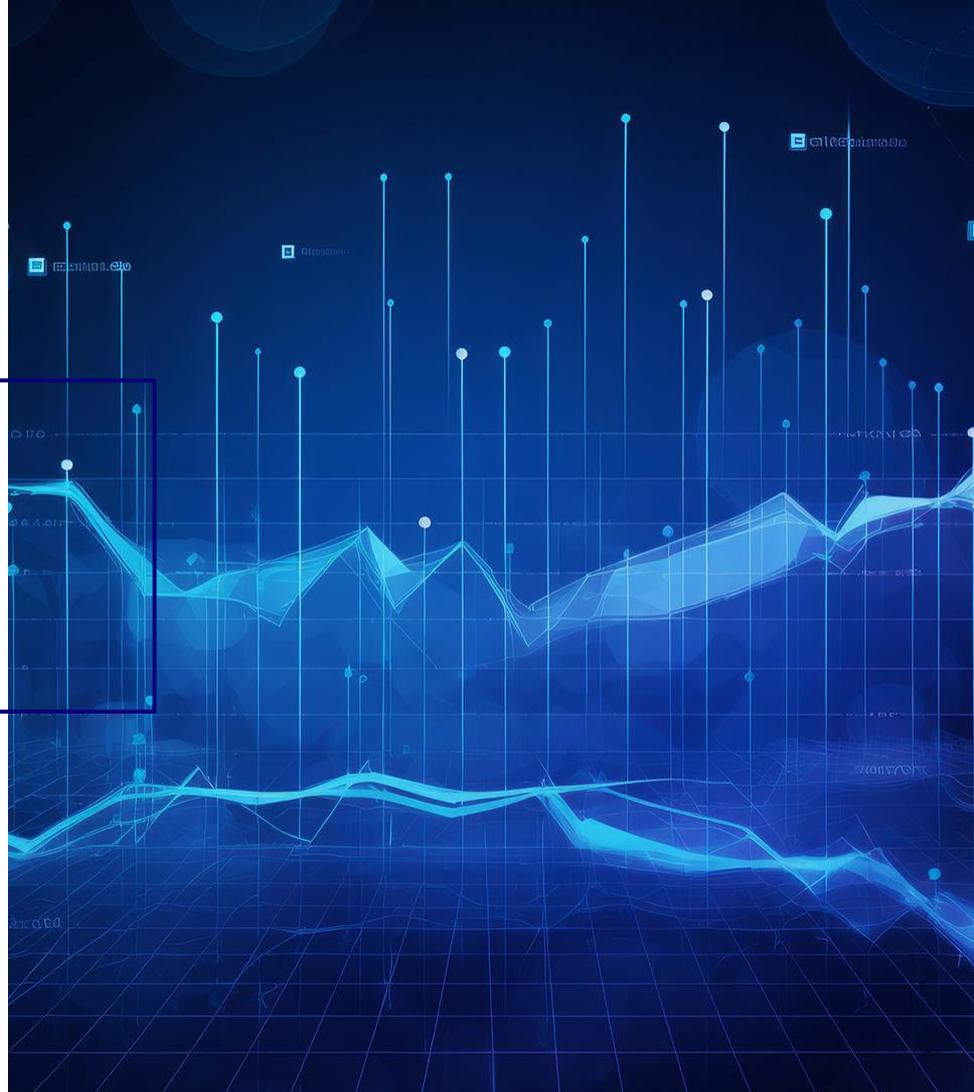




SALES METRICS



Chapter1 セールスメトリクスとは？

Chapter2 営業パーソンの強み・弱みをすぐに把握できる「レーダーチャート」

Chapter3 営業パーソンのモチベーション向上を促進する「ランキング」

Chapter4 関連資料のご案内

AGENDA

Chapter1

セールスメトリクスとは？



営業の世界ではいままで「売上」という一元的な軸で評価されるケースが多く、運に大きく左右されてしまう場合もありました。しかし、セールスマトリクスの活用で多面的に営業パーソンの強みや弱みを可視化できるようになります。

強み弱みの客観評価

組織の協調関係を強化

チームビルディング



データに基づいた評価・適切なアサイン
貢献度の高いメンバーにスポットライトをあてる



称賛文化の醸成

組織営業
力の強化

Chapter2

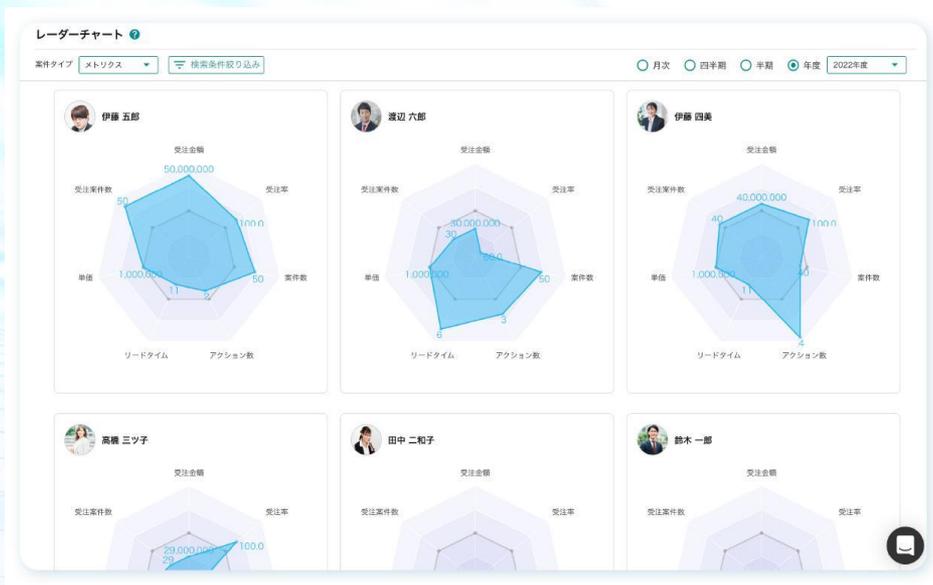
営業パーソンの強み・弱みを すぐに把握できる 「レーダーチャート」



Chapter2 営業パーソンの強み・弱みをすぐに把握できる「レーダーチャート」

機能概要

合計7種類の項目について、自分が他者と比較したときに強み(弱み)となる部分を把握できます。



評価の7項目

- ・受注金額
- ・受注率
- ・案件数
- ・アクション数
- ・リードタイム
- ・単価
- ・受注案件数

ユースケース

データに基づいた評価・適切なアサイン



- ・営業パーソンの強み(弱み)を把握し強化(改善)
- ・上司が部下の特性を理解し1on1の場など指導する際に活用
- ・営業組織の各役割にメンバーをアサインする際に活用

Chapter3

営業パーソンのモチベーション 向上を促進する 「ランキング」



機能概要

7項目において優秀な成績を残した営業パーソンを称賛することが可能。
各項目の上位者3名に対して「いいね」をすることができます。



評価の7項目

- ・受注金額
- ・受注率
- ・案件数
- ・アクション数
- ・リードタイム
- ・単価
- ・受注案件数

ユースケース

営業現場での称賛文化の醸成



- ・営業組織内の称賛文化の醸成
- ・称賛によるチームワークの向上
- ・自分の頑張りをお互いが称え合うことでモチベーションの向上

Chapter4

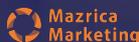
関連資料のご案内



Mazrica Sales概要資料のご案内

[こちら](#)から資料をダウンロードいただけます





最後までお読みいただき、ありがとうございました

【お問い合わせ】

株式会社マツリカ
<https://mazrica.com/>