

HITECH REPORT

2019,4,19

第6回 ハイテックの具体的な機能(3)

社内補綴物範囲集計 粗利

この機能は特定の補綴物の粗利益を知る時に使用します。

ここから判断できるのは、もちろん「適切な粗利益を確保しているか?」という事ですが、それ以外にも「しっかり営業活動を行っているか?」を確認する事ができます。

営業活動を会社的に「攻め」とするならば「攻め」をしっかりと行えば、販売価格の調整は避けて通れない道です。

「今は有床義歯を出してもらっていますが、架工義歯も一緒に出してもらえませんか?価格は今のお取引の技工所さんに合わせます!」と果敢に「攻め」を行えばどうしても粗利は下がります。

営業活動において架工義歯は特にその傾向が顕著であり、全部金属冠やレジン前装金属冠の粗利をチェックすれば一目瞭然です。

営業活動状況は営業者の提出する報告書よりも正確で雄弁に日々の営業活動を語ってくれます。