

# HITECH REPORT

2019,4,26

## 第7回 ハイテックの具体的な機能(4)

### 担当者別売上シミュレーション

この機能は今日時点での売上から今月の売上を予測するために使用します。

この機能は最重要機能です。

全体ではなく地区毎、営業所毎、コース毎に目標  
技工売と目標達成率、目標粗利と目標達成率、  
コース目標額と達成率が一覧として表になるので  
毎日チェックします。

この表の利点は良い時の原因と悪い時の原因が  
瞬時に理解できる点です。

今月の全社売り上げが悪い→全営業所の売り上  
げが悪いという事ではありません。

売上が良い営業所もあれば悪い営業所もあり、  
悪い営業所であっても、その中に「良いコース」  
「悪いコース」もあります。

そしてどの程度悪いのかは粗利率や目標達成  
率から判断し、改善させる優先順位を決定しま  
す。

この表は縦と横がしっかりしたリストです。