

# 5. 集計イメージ① プランナー毎の活動の見える化

## 集計イメージ

プランナー・営業担当者別集計					(獲得荷主継続率)								
プランナー 営業担当者	6月					前月までの獲得分					第1四半期合計		
	新規訪問 件数	ターゲット 数	当月 獲得件数	稼働額	ヒット率	件数	稼働額	継続額率 (年度累計)	荷主 継続率	稼働実績 合計	獲得件数	累計金額	ヒット率
	78	110	3	5,623	3.85%	1	1,400	0.00%	0.00%	7,023	3	7,023	3.09%
	13	37	1	7,985	7.69%	4	88,531	72.39%	100.00%	96,516	5	277,259	9.43%
	3	10	0	0	0.00%	1	3,641	0.00%	0.00%	3,641	0	3,641	0.00%
	6	27	3	637,055	50.00%	2	331,425	133.41%	50.00%	968,480	7	1,271,940	26.92%
	53	53	2	11,628	3.77%	3	68,057	175.42%	150.00%	79,685	4	147,524	4.82%
	8	17	0	0	0.00%	2	28,636	0.49%	100.00%	28,636	2	7,828,976	13.33%
	29	33	0	0	0.00%	1	55,020	0.00%	0.00%	55,020	0	55,020	0.00%
	27	38	2	200,498	7.41%	2	30,939	375.52%	200.00%	231,437	3	250,662	5.45%
	0	9	0	0	0.00%	1	2,510	250.25%	100.00%	2,510	1	5,521	7.14%
	16	32	4	56,914	25.00%	1	1,609	0.00%	0.00%	58,523	4	58,523	18.18%
	28	33	3	554,564	10.71%	6	128,580	114.27%	200.00%	683,144	6	833,502	11.11%
	12	18	2	64,138	16.67%	1	5,408	0.00%	0.00%	69,546	2	69,546	16.67%
	5	14	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0.00%	0	0	0	0.00%
	4	14	1	56,450	25.00%	0	0	0.00%	0.00%	56,450	1	56,450	25.00%
	51	52	1	41,392	1.96%	0	0	0.00%	0.00%	41,392	1	41,392	1.96%
	0	0	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0.00%	0	0	0	0.00%
	0	0	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0.00%	0	0	0	0.00%
<b>合計</b>	<b>333</b>	<b>497</b>	<b>22</b>	<b>1,636,247</b>	<b>6.61%</b>	<b>25</b>	<b>745,756</b>	<b>11.76%</b>	<b>147.06%</b>	<b>2,382,003</b>	<b>39</b>	<b>10,906,979</b>	<b>7.13%</b>

渉外活動報告からプランナー毎の件数を集計し、獲得に至った件数からヒット率算出。  
 プランナー毎に一覧化することで管理者は、ヒット率が低いのか、単純に渉外活動件数が少ない  
 のかを把握し適切な指導、フォローを行うことができる。