

## 6. 集計イメージ②活動「段階（プロセスの管理）」の管理

渉外報告項目に、どういう目的で訪問しているか？ 設問を用意。

管理者は渉外中であるにも関わらず停滞している活動の早期把握、見積書提出数を見える化

訪問目的*	事業所	ターゲット数	訪問軒先数	未訪問数	訪問率	訪問回数	見積提出数	見積提出率	見積提出 獲得件数	見積提出 獲得率
<input type="checkbox"/> 初回挨拶	岡山地区営業所	33	28	5	84.85%	28	4	14.29%	1	25.00%
<input type="checkbox"/> 初回打ち合わせ	山口地区営業所	17	12	5	70.59%	12	2	16.67%	1	50.00%
<input type="checkbox"/> 打ち合わせ	九州地区営業所	29	14	15	48.28%	16	7	50.00%	1	14.29%
<input type="checkbox"/> 下見	北関東地区営業所	66	65	1	98.48%	69	37	56.92%	6	16.22%
<input type="checkbox"/> 見積提示	岡山地区営業所	43	42	1	97.67%	46	14	33.33%	2	14.29%
<input type="checkbox"/> 獲得後訪問	山口営業所	46	45	1	97.83%	50	36	80.00%	2	5.56%
<input type="checkbox"/> その他	熊本営業所	62	59	3	95.16%	64	16	27.12%	2	12.50%
	山口地区営業所	37	31	6	83.78%	32	0	19.35%	1	10.07%
	新島営業所	18	16	2	88.89%	21	13	81.25%	1	7.69%
	岡山地区営業所	31	31	0	100.00%	34	6	19.35%	1	16.67%
	岡山地区営業所	35	28	7	80.00%	28	2	7.14%	0	0.00%
	岡山地区営業所	32	32	0	100.00%	55	2	6.25%	1	50.00%
	福岡営業所	40	22	18	55.00%	25	5	22.73%	3	60.00%
	熊本地区営業所	49	33	16	67.35%	43	4	12.12%	3	75.00%
	山口地区営業所	29	14	15	48.28%	16	0	0.00%	0	#DIV/0!
	北関東地区営業所	52	51	1	98.08%	58	29	56.86%	1	3.45%

見積書の提出が増えると獲得率が上がる