

事業部 業務量調査結果 ('97.9.8~10.4)

業務区分	部長職		一般職	
	業務時間	業務時間	業務時間	業務時間
年度販売計画	9	3.2%	0	0.0%
月間販売計画	5	1.8%	0	0.0%
市場別計画管理	0	0.0%	0	0.0%
経路別計画管理	3	1.1%	0	0.0%
顧客別計画管理	8	2.8%	0	0.0%
価格政策計画管理	0.5	0.2%	0	0.0%
製品調達計画管理	9	3.2%	0	0.0%
販売計画管理	34.5	12.3%	0	0.0%
顧客動向調査	1	0.4%	0	0.0%
新技術動向調査	0	0.0%	0.5	0.3%
対象業界動向調査	0	0.0%	0	0.0%
競合先動向調査	0	0.0%	0	0.0%
シェア調査	23.5	8.4%	0	0.0%
マーケティング計画	24.5	8.7%	0.5	0.3%
展示会セミナー	0	0.0%	0	0.0%
研修会	2.25	0.8%	0	0.0%
販売ツール	0.75	0.3%	0.5	0.3%
パートナー契約	0	0.0%	0	0.0%
パートナー対応	0	0.0%	17.75	6.4%
販売促進	3	1.1%	18.25	6.7%
訪問移動	19.75	7.0%	26.25	9.5%
新規開拓	0	0.0%	0	0.0%
引合対応、既存顧客打診	36.5	13.0%	41	14.9%
見積り、提案	16.5	5.9%	0	0.0%
デザインレビュー	5.75	2.0%	0.25	0.1%
価格折衝	4.75	1.7%	1.5	0.5%
社外折衝：仕様価格納期	7.25	2.6%	5.25	1.9%
パートナー同行	0	0.0%	0	0.0%
接待	3.5	1.2%	0	0.0%
営業活動	94	33.4%	74.25	27.1%
営業活動計画	6.25	2.2%	9.5	3.4%
訪問事前準備	5	1.8%	9.5	3.4%
提案資料作成	4	1.4%	23	8.4%
見積り作成	1.75	0.6%	0.5	0.2%
受注処理業務	4	1.4%	2.25	0.8%
受注開発依頼	0	0.0%	2.5	0.9%
社内折衝：仕様価格納期	9.75	3.5%	3.5	1.2%
営業活動管理	14.5	5.2%	4.5	1.6%
打合せ・会議	17	6.0%	12	4.3%
社内業務	62.25	22.1%	67.25	24.4%
回収方針計画	0	0.0%	0.25	0.1%
取引条件	1	0.4%	0	0.0%
請求業務	0.5	0.2%	2	0.7%
回収	0	0.0%	0.5	0.2%
回収差異管理	7.25	2.6%	0	0.0%
与信管理	0	0.0%	0	0.0%
請求	8.75	3.1%	2.75	1.0%
機器納入	2	0.7%	0	0.0%
アフター訪問	5	1.8%	2.5	0.9%
クレーム受付	0.75	0.3%	0.25	0.1%
クレーム処理	0.75	0.3%	1.75	0.6%
アフターサービス	8.5	3.0%	4.5	1.6%
期間別統計分析	3.75	1.3%	2.5	0.9%
オーダー別統計分析	1	0.4%	0	0.0%
対象業界別統計分析	0	0.0%	0	0.0%
地域別統計分析	3.25	1.2%	0	0.0%
製品別統計分析	11.5	4.1%	0	0.0%
更新見込み客メンテナンス	3.75	1.3%	0	0.0%
失注分析	0	0.0%	0	0.0%
販売統計管理	23.25	8.3%	2.5	0.9%
営業効率分析	8.5	3.0%	0	0.0%
業務システム改善	3.5	1.2%	0	0.0%
部下指導	4.75	1.7%	1	0.4%
営業力評価	6	2.1%	0	0.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%
業務改善	22.75	8.1%	1	0.4%
合計	281.5	100.0%	171	100.0%

所感

1. (職が専任でパートナー対応を行っている。
2. 訪問事前準備、提案資料作成に時間がかけている。
3. 引合対応、既存顧客打診の割合が全体に高い。
4. 主に一般職が見積り作成、受注処理や請求業務を行っている。
5. 新規開拓がない。

業務量の集積過多が懸念される単位業務

業務量の未集積が懸念される単位業務