

経営一転語 20 経営的チェックの基本的態度

前回は営業員の増員は意外とペイするということを述べました。では、営業員を増員して、営業をし、ある実績が出たとしましょう。そこで、今回は経営者として、出た結果をどうチェックするかについて述べてみましょう。実績のチェックは、社長の重要な仕事です。基本的態度は次のとおり考えればよいでしょう。

1. 実績が目標を上回る場合は、さらに販売努力を強化します。(量的強化：陳列数を増やす、商品を多く納品するなど)
2. 実績が目標とほぼ一致する場合は、さらに販売を増大させる策は何かを考えます。(質的強化：販売員のセールストークを変える、販促用のPOPのキャッチコピーを変えるなど)
3. 実績が目標を下回る場合は、お客様の要求が、我が社で考えているよりも少ないと思ひましょう。そして、次のケースで分けて考えます。

最初に、方針どおりの活動が行われているかどうかを見ます。

- 3-1. 方針通りの活動が行われていない場合は、方針通りの活動を行うことが先決です。
- 3-2. 方針通りの活動が行われている場合は、次に売上が上昇傾向かどうかで分けて考えます。
 - 3-2-1. 売上が上昇傾向(会社の売上高の伸びより伸び率が高い)であれば、方針を持続して様子を見ます。
 - 3-2-2. 売上が下降傾向(絶対額の下降、会社の伸び率より低い)の場合は、商品と販売方法について、それぞれただ1回の修正を試みます。

そして、売上が上昇すればそれでよし。売上の上昇なしであれば、成り行きに任せて、機を見て切り捨てましょう。

以上が実績をチェックするときの基本的態度です。

<演習課題>

1. 感情で判断するのではなく、数字で判断するために、我が社の目標を立て、実績を把握しましょう。