

『見える化』～事例① KPI

- 部門別の売上予実分析を行い、実績を踏まえた翌月の改善施策を営業部から報告するPDCA体制を構築

(千円)								状況	11月の振り返り	12月の主要施策
営業所	予算	実績	%	前期	%	前々期	%			
合計	KPIを設定し集計							☀️	当月の分析・ 振り返り	翌月の アクション プラン
札幌								☁️		
東京								☀️		
名古屋								☀️		
大阪								☁️		
福岡								☀️		