

マネジメントは、現在進行中の「営業活動・業務処理」に対する異常・計画差異・状況悪化などの情報のリアルキャッチが大事なことです。



「営業活動の支援」「業務処理改善の支援」マネジメントを行う。

(例) 売上キャンセル・変更、仕入キャンセル・変更、価格変更、値引、逆ザヤ
内部取引、予算オーバー、売掛金滞納

管理者、経営者に必要な「マネジメント情報の提供」を行う。

(例) 予算管理、計画管理(未達成、達成率基準)、仕入管理、売上管理
営業所別指標の管理、付加価値、顧客サービスの基準管理

「自動通知」出力

- ・ 基準値
- ・ 重点管理

【基準値設定】 【重点管理設定】

基準値異常情報

欠品管理

商品別	注文点数	欠品点数	欠品率
HJ-888	1,200	36	3.0%
DE-330	140	3	2.0%
RS-450	680	12	1.7%

異常取引(価格管理)

伝票別	得意先	売上金額	売上原価	粗利率	値引率
0209040015	C社	36	36	36	36
0209040022	P社	1	1	1	1
0209040004	C社	4	4	4	4

商品別	売上金額	売上原価	粗利率	値引率
PQ-220	36	36	36	36

重点管理情報

重点管理情報

得意先別	売上金額	売上原価	粗利金額	粗利率
A社	2,000,000	1,600,000	400,000	20%
B社	1,000,000	800,000	200,000	20%
C社	3,500,000	2,900,000	600,000	20%
D社	1,500,000	1,200,000	300,000	20%

部門別	売上金額	売上原価	粗利金額	粗利率
第3営業部	4,000,000	3,000,000	800,000	20%