

是否将当前网页翻译成中文

网页翻译

中日对照

关闭

TOP

導入事例

課題別活用法

企業様向け
GISソリューション

GISを知る

お問い合わせ

会社概要

課題別活用法

TOP > 課題別活用法を探す > 営業テリトリー・管轄エリアの最適化

営業テリトリー・管轄エリアの最適化

営業担当テリトリー分割を最適化

営業部門において、各営業担当者が受け持つエリア（テリトリー）を定め、テリトリー単位で売上額など営業目標を設定し、年次など一定の期間でテリトリーを更新する業務運用を行う場合があります。その際に、以下のような問題点が生じがちです。

- ・ テリトリーを従来の慣行によって設定した結果、担当者間で売上見込額や得意先数などの営業機会の多寡が生じ、担当者の不満が発生する。
- ・ テリトリーの地理的な「飛び地」があり、得意先間の移動が非効率である。
- ・ 担当換えを実施する場合、前任者に属人的に紐づいている得意先を新任者に任せるかどうかの判断が困難である。

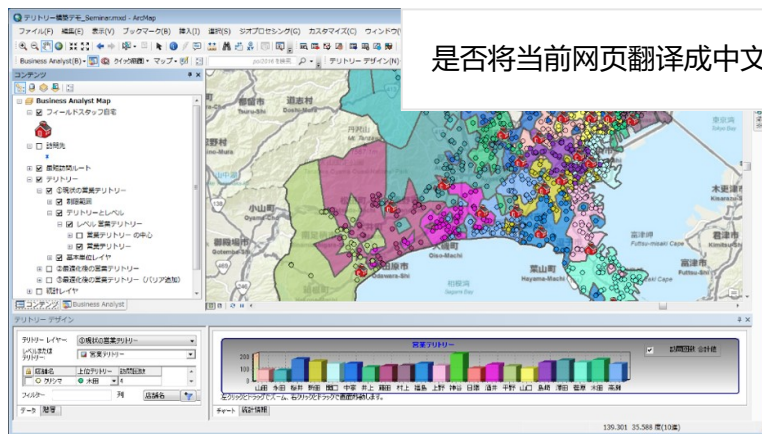
営業テリトリーを均等に分割し、担当者間の営業機会の差異を減らしつつ、全体最適の視点で営業パフォーマンスを最大化するためのカギは何か。それは、各テリトリーにおいて平準化すべき指標をもとに、テリトリー分割結果を地図上でシミュレーションすることです。

関連業種

サービス
製造業

関連製品

ArcGIS Business Analyst



是否将当前网页翻译成中文

网页翻译

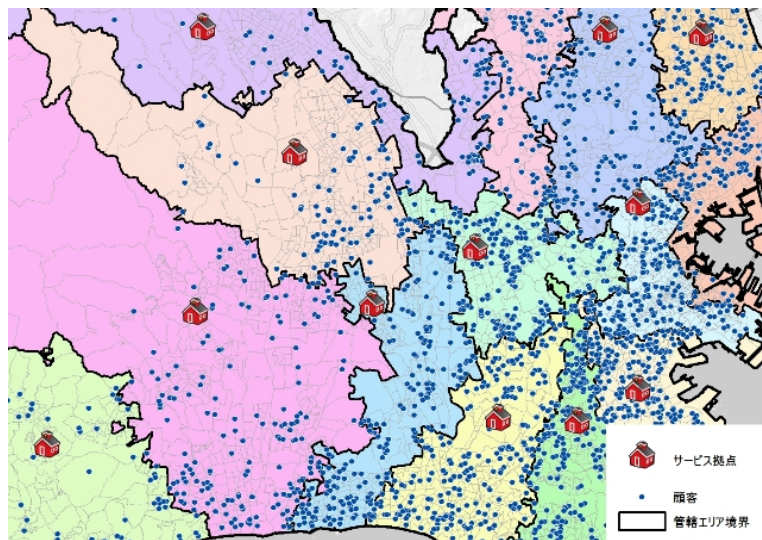
中日对照

关闭

テリトリー分割の対象エリアにおける、市場ポテンシャルに関する指標、得意先の所在地と販売実績に関する指標、さらには業務負荷に関する指標を加味しつつ、これらの指標を均等に分割するためのエリアを地図上でシミュレーションします。さらに、ツール上で自動的に分割したテリトリーの素案をもとに、各テリトリーの範囲をマップ上で微修正を加える事で、担当者個人に紐付いた得意先を特定のテリトリーに所属させるなど、業務慣行を一部加味しつつも全体として最適な営業テリトリーを定めることが可能です。

営業・サービス拠点の管轄エリア分割を最適化

上記のアプローチは、得意先等の顧客に対して営業担当者の割り当てを最適化するアプローチですが、一方で、既存の営業・サービス拠点を起点とし、各サービス拠点の管轄エリアはどの範囲までが妥当であるかを定めるアプローチも可能です。



このアプローチにおいても、市
道の各種指標を用い、これらを

是否将当前网页翻译成中文

网页翻译

中日对照

关闭

リアを地図上でシミュレーションします。営業・サービス拠
点の新たな管轄エリアを定めた後は、それぞれの管轄エリア
内の顧客を、新たな各管轄部署にて受け持つ顧客として割り
当てると良いでしょう。

関連リンク

- ・ 売上予測・需要分析 (ArcGIS Business Analyst)
- ・ 事例：エリアマーケティング、商圈分析などのビジネス
関連

関連用語

- ・ ハフモデル (ビジネスマップ用語集)
- ・ 重回帰分析 (ビジネスマップ用語集)

エリアマーケティングの分析例

- ・ エリアマーケティングの分析例
- ・ 商圈分析
- ・ 店舗網最適化のための適地選定シミュレーション
- ・ 販売促進計画の活用
- ・ 営業テリトリー・管轄エリアの最適化
- ・ 訪問ルート・配送ルートの最適化
- ・ 売上予測／需要予測の実践
- ・ 地域の市場特性を活かした製品訴求／提案営業
- ・ リテールサポート／提案営業

詳しい内容はこちらからお問い合わせくだ
さい

こちらの記事も見られています

<div data-bbox="253 98 579 338"></div> <div data-bbox="253 349 579 472"><p>小売業における店舗の 売上予測／需要予測の 実戦</p></div>	<div data-bbox="603 109 943 143"><p>是否将当前网页翻译成中文</p></div> <div data-bbox="1021 109 1126 143"><p>网页翻译</p></div> <div data-bbox="1171 98 1332 156"><p>中日对照</p></div> <div data-bbox="1366 109 1417 143"><p>关闭</p></div>	
<div data-bbox="253 562 579 801"></div> <div data-bbox="253 813 579 936"><p>店舗網最適化のための 適地選定シミュレーシ ョン</p></div>		
<div data-bbox="253 1028 579 1267"></div> <div data-bbox="253 1279 579 1357"><p>地域のマーケット特性 を活かした製品訴求</p></div>		
<div data-bbox="253 1494 579 1733"></div> <div data-bbox="253 1744 579 1868"><p>顧客データを活用した ターゲットエリアの選 定</p></div>		



エリアマーケティング



ハフモデル



重回帰分析



出店分析

是否将当前网页翻译成中文

网页翻译

中日对照

关闭

是否将当前网页翻译成中文

网页翻译

中日对照

关闭

企業向け
GISソリューションサイト

- TOP
- 導入事例
- 課題別活用
法
- GISを知る
- ビジネスマ
ップ用語集
- お問い合わせ
- ニュース&
トピックス
- イベント情
報

ESRIジャパン
コーポレートサイト

GISをはじめよう

- GIS とは
- GIS 基礎解説
- 使ってみる
- ポータルサイト
- もっと学ぶ

製品

- 製品一覧
- 動作環境一覧
- 対応データー一覧
- 製品価格一覧
- ダウンロード一覧
- 利用支援プログラム

サービス

- 製品サポートサービス
- 開発者サポート
- コンサルティング

トレーニング

- サービス詳細
- コース一覧
- スケジュール

イベント

- GIS コミュニティフォーラム
- Esri ユーザー会
- 過去のイベント

サポート

- Esri 製品サポート
- ENVI 製品サポート
- 開発者サポート

会社情報

- 会社概要
- オフィス所在地
- 採用情報
- Esri について

サイトマップ | ポリシー | 個人情報保護方針

Copyright© 2002-2020 Esri Japan Corporation. All rights reserved.