ステップメール（第6回）　ワークシート

|  |
| --- |
| １．あなたの会社の営業の付加価値活動にはどういった活動がありますか？ |
|  |
| ２．上記１の付加価値活動の中で、受注に強く影響を与える活動は何ですか。  　　また、「財務の視点」で計画した売上を達成するために、その活動のKPI（重要業績評価指標）を考えてみてください（例：訪問数をKPIとして設定。現状月50件に対し、月80件を目標） |
| ☆受注に強く影響を与える活動  ☆KPI（重要業績評価指標）の決定 |