

月度・目標未達成(達成)原因分析と対策シート

目標達成率
 $\frac{\text{(実績) 台}}{\text{(目標) 台}} = \text{\%}$
 (昨年同月 台)

A. 来店客が少なかった
 $\frac{\text{(実績) 組}}{\text{(実績) 組}} = \text{\%}$

フェアがあたりなかった
 (来場組数実績 組)
 (来場組数目標 組)

- 時期が悪かった → はい・いいえ
- 目玉商品が不適切であった → はい・いいえ
- 品揃えがミスマッチだった → はい・いいえ
- 競合店に負けた → はい・いいえ

広告宣伝が効果なかった

総額 千円
 (実績1台当り 千円)
 (目標1台当り 千円)

・掲載車の販売実績	台
・来店客組数	組

品揃えが良くなかった

メイン車種の設計が不適切だった

- ・中心の品揃え (展示 台 販売 台)
- ・上下の品揃え (展示 台 販売 台)
- ・左右の品揃え (展示 台 販売 台)

管理顧客の来場が少なかった

はい・いいえ

天候が不順だった

はい・いいえ

ベテランの営業マンがやめた

はい・いいえ

新人が増えた

はい・いいえ

スキルアップが図れなかった

はい・いいえ

(訓練点)

求める車がなかった
 (商談の空振り)

営業マンによる店頭ニーズ調査
 (対象組数 組)
 (調査組数 組)

(求車上位8)

見込客の来月への持ち越し

ホット 件

B. 成約率が低かった
 $\frac{\text{成約台数 台}}{\text{来場組数 組}} = \text{\%}$
 (今期平均 組)

C. 目標が高すぎた
 前年同月実績 台

結論(何が原因で目標を達成できなかったのか・達成できたのか)

1
 2
 3