

# 販売管理システム戦略活用

社外内部役員を目指し問題を共に解決します

販売管理システム有効活用で新商品・新市場発見!  
請求書発行だけではもったいない!?

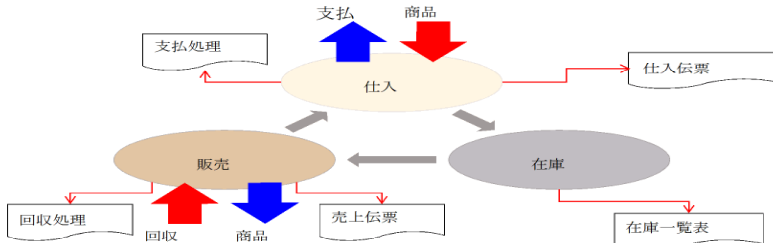


1番会社に利益をもたらしていただいているお客様は？一番売れている商品は？  
得意先分類、商品分類ごとの売上金額・粗利金額・粗利率は？  
回収日、回収サイト、回収種類別の月別売上金額は？  
支払日、支払サイト、支払種類別の月別仕入金額は？

をはじめ、有機的につなぎ合わされたデータベースシステムにより  
経営者が知りたい情報をあらゆる組み合わせで出すことが可能です。

仕入→在庫→販売の営業活動は全て販売管理システムに記録されます。

＜営業活動による経営数字が記録される流れ＞



営業循環サイクルの活動・行動の記録は  
販売管理システムに日々その都度入力される。  
その記録は「日」から「月」へ、そして「年」へと積み重ねられることにより  
経営意志決定に必要な不可欠な情報・知識資産となる。

販売管理システムに情報を集約しデータベースを  
作ることで以下のような分析ができます・・・



大森税理士事務所

〒260-0021  
千葉県千葉市中央区新宿2-1-20  
結城野ビル6階

電話 043 (248) 0501  
FAX 043 (247) 8435  
Email: info@omori-kaikei.co.jp