

仕事のできる人

「仕事の結果」＝「確率の最大化」

例 売上高＝(アプローチできた顧客数の総数)×購入率
 獲得率
 1／解約率

生産数＝(投入原料、部材)×歩留まり
 採用数＝応募数×採用率
 削減費用＝購入費×削減率

「仕事の結果」＝「行動の量」×「行動の質」

何人にアプローチしたか？

どんな風に営業したか？

売上高＝(アプローチできた顧客数の総数)×購入率

DM→電話→アポ→商談→商談化→受注

コントロールできない

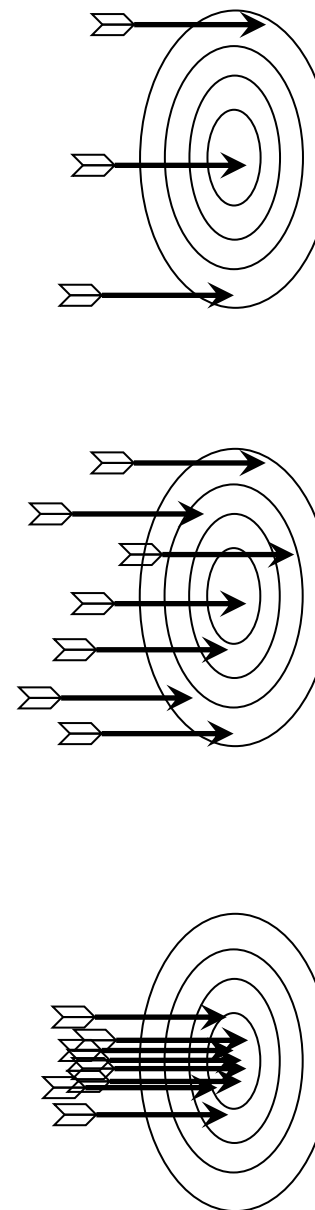
コントロール可能な行動に分解

↓
 数値化、見える化

DM	電話	アポ	商談	商談化	受注
100	95	23	17	6	2

行動量
 増加

行動の質
 増加



「仕事の結果」＝「行動の量」×「行動の質」

何人にアプローチしたか？

どんな風に営業したか？

売上高＝（アプローチできた顧客数の総数）×購入率

8月

DM	電話	アポ	商談	商談化	受注
100	95	23	17	6	2
転換率	95%	24%	73%	35%	33%



9月

DM	電話	アポ	商談	商談化	受注
98	92	23	16	4	1
転換率	94%	25%	72%	25%	25%

商談→商談化が落ち込む ←ボトルネック

$$\frac{92}{98} \times 100 = 94\%$$