

まだ無駄な投資を 続けますか？

必要最低限
シリーズ

SDレーダー

FICS メイン画面 データ登録 管理 社長・営業本部長！ 早急にご相談したい事があります。連絡します。東京支店店長 山田

全体用



社長/本館



営業本部長

店舗一覧

近藤さんからの未読チャットがあります。



東京店



大阪店



名古屋店



札幌店

2009/12/01 ~ 2009/12/01 表示 自動更新する

| | 全社合計 | | | 東京店 | | | 大阪店 | | | 名古屋店 | | | 札幌店 | | |
|-------|--------|--------|------|-------|-------|------|-------|-------|------|-------|-----|------|-------|-----|------|
| | 予算 | 実績 | 達成率 | 予算 | 実績 | 達成率 | 予算 | 実績 | 達成率 | 予算 | 実績 | 達成率 | 予算 | 実績 | 達成率 |
| 売上高 | 16,500 | 15,354 | 93% | 1,200 | 1,176 | 98% | 1,100 | 1,045 | 95% | 1,000 | 900 | 90% | 1,000 | 900 | 90% |
| 粗利益 | 5,775 | 5,064 | 88% | 420 | 412 | 98% | 385 | 366 | 95% | 350 | 315 | 90% | 350 | 315 | 90% |
| 利益達成率 | 35 | 33 | 83% | 35 | 35 | 100% | 35 | 35 | 100% | 35 | 35 | 100% | 35 | 35 | 100% |
| 販売点数 | 1,000 | 930 | 93% | 100 | 98 | 98% | 100 | 95 | 95% | 100 | 90 | 90% | 100 | 90 | 90% |
| 売上平均 | 17 | 17 | 100% | 12 | 12 | 100% | 11 | 11 | 100% | 10 | 10 | 100% | 10 | 10 | 100% |
| 粗利平均 | 6 | 6 | 100% | 4 | 4 | 100% | 4 | 4 | 100% | 4 | 4 | 100% | 4 | 4 | 100% |
| 来店者数 | 500 | 465 | 93% | 50 | 49 | 98% | 50 | 48 | 96% | 50 | 45 | 90% | 50 | 45 | 90% |



チャット

山田 隆

自分: お早うございます！

社長: お早う！毎朝早いね。お疲れさま

自分: 社長！商圏内競合他社対策として特別セールを実施してもよろしいですか？

はい。もちろんです！！

送信

『SDレーダー』導入が、会社経営のエコ化に繋がります。

- ① 予算、実績、達成率など機能を必要最低限に絞った
経営者・営業マネージャー層向けの経営・営業管理システム。
- ② 経営者・営業マネージャーは営業実績をリアルタイム管理可能と同時に、
各拠点の責任者・営業マンとそれぞれ迅速に連絡が取れ、指示可能。
- ③ 「必要最低限シリーズ」と銘打ったように、シンプルな機能により
圧倒的なコストパフォーマンスを実現。
- ④ 誰でも簡単に導入・操作が可能となっており、顧客企業様の必要に応じて
機能を付加することも出来るなど汎用性あり(セミオーダー型システム)。
- ⑤ 必ずご納得頂けるコスト提示(金額等々詳細はお問い合わせ下さい)。

情報の見える化を促進する経営者様向け支援ツール FICSジャパン 必要最低限シリーズ第一弾 SDレーダーのご紹介

蓄積された情報をわかりやすい形で表現することで、意思決定の迅速化を実現します！

定点管理ご希望の顧客企業様における構築サンプル(一例)※



読み込み

社長・営業本部長！ 早急にご相談したい事があります。連絡します。東京支店店長 山田

全体用 | 店舗一覧

社長/本部長 | 営業本部長 | 東京店 | 大阪店

2009/12/01 ~ 2009/12/01 表示 自動更新

| | 全社合計 | | | 東京店 | | | 大阪店 | | | 名古屋店 | | | 札幌店 | | |
|-------|--------|--------|------|-------|-------|------|-------|-------|------|-------|-----|------|-----|----|-----|
| | 予算 | 実績 | 達成率 | 予算 | 実績 | 達成率 | 予算 | 実績 | 達成率 | 予算 | 実績 | 達成率 | 予算 | 実績 | 達成率 |
| 売上高 | 16,500 | 15,354 | 93% | 1,200 | 1,176 | 98% | 1,100 | 1,045 | 95% | 1,000 | 900 | 90% | | | |
| 粗利益 | 5,775 | 5,064 | 88% | 420 | 412 | 98% | 385 | 366 | 95% | 350 | 315 | 90% | | | |
| 利益達成率 | 35 | 33 | 83% | 35 | 35 | 100% | 35 | 35 | 100% | 35 | 35 | 100% | | | |
| 販売点数 | 1,000 | 930 | 93% | 100 | 98 | 98% | 100 | 98 | 98% | 100 | 90 | 90% | | | |
| 売上平均 | 17 | 17 | 100% | 12 | 12 | 100% | 11 | 11 | 100% | 10 | 10 | 100% | | | |
| 粗利平均 | 6 | 6 | 100% | 4 | 4 | 100% | 4 | 4 | 100% | 4 | 4 | 100% | | | |
| 来店者数 | 500 | 465 | 93% | 50 | 49 | 98% | 50 | 48 | 96% | 50 | 45 | 90% | | | |

ワンタッチで表現方法を切替(グラフ、明細...)

店長または営業マンの写真をクリックし容易に拠点毎の実績に切替

玉相利 2008年2月

客数

管理したい指標

購入金額・粗利益
平均売上・粗利
平均玉単価・粗利
償却利益(率)
設置期間...

視覚に訴える
グラフ表示

※弊社にてサンプルイメージとして作成したものです。

項目ごとのグラフ化
可能(セミオーダー例)

特徴

- 貴社にて蓄積、整理された情報を元に、表現力豊かな経営管理表を作成することができます。
- 画面对話型の容易な操作で、貴社固有の経営管理表を早期に作成することができます。
- ビジュアルな画面作成のための様々なグラフィカルなコンテンツを標準でご提供しております。

期待効果(例)

- 情報をビジュアルに表現することで、皆様の気付きを促し、業務の迅速化 & 高度化を実現。
- 全社実績、店別実績の迅速な把握により、収益確保に向けた速やかな対処行動を支援。
- 経験とカンを大事にしながらも、数字を元に会話する強い企業体質の醸成。

FICSジャパン株式会社

〒460-0008
愛知県名古屋市中区栄3丁目2番3号
名古屋日興證券ビル4階

TEL :052-269-8623
FAX :052-269-8624

