

Solution DATA SHEET

MapInfo <u>営業テリ</u>トリーの編成

営業テリトリーを地理的に最適化し、 営業組織の稼働効率を向上

マップを活用して営業組織の稼働効率を向上

営業の効率を上げることは、企業の収益にとって最も重要なテーマです。営業マンが顧客とコンタクトする機会を増やすほど、成約に繋がる可能性は高まります。

特定のエリアを特定の営業マンでカバーするルート営業を行う場合、営業エリアに振り分ける営業組織のパワーと営業テリトリー内の市場ポテンシャルを均衡させる必要があります。市場ポテンシャルと営業パワーが釣り合わなければ、売上目標の未達、および地域的な営業パワーの余剰が発生してしまいます。

地理的な条件を組み込んで営業テリトリーの編成を行うことにより、ムリやムダのない営業テリトリー編成を目指します。その結果、移動時間の短縮による顧客との接触機会の増加、営業マンの成果に対する公平な評価が実現し、最終的には売上の増加が達成されるというシナリオです。



MapInfo Professional の領域編成機能

営業テリトリーの編成作業には、MapInfo Professionalの領域編成機能を利用します。複数のマップオブジェクト(市町村や郵便番号エリア、店舗や顧客ポイント、配送ルートなど)を1つのテリトリーに結合します。各テリトリーのマップは領域ごとに異なる色またはスタイルで表現されます。

領域ブラウザには、各領域の集計データ(合計・割合)が表示されます。この集計は、複数の営業指標に対して実行できるので、各領域の地理的な広さと市場ポテンシャルのバランスを見ながら最適な領域を作成していけます。

領域ブラウザ内の集計値は、マップ上の選択が即時に反映されるため、最終的なテリトリー編成を決定する前に、"もしもこうなら"というシミュレーションを容易に繰り返し行えます。

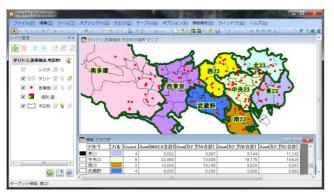
営業テリトリにとどまらず、店舗網、選挙区、学区、配達ルート、販売代理店の配置管理など、さまざまなテリトリー編成に応用することができます。

MapInfo 営業テリトリー編成のメリット

- ・ 地域ポテンシャルに応じた、透明性が 高く偏りがない営業リソースの配置
- ・ 営業マンの移動時間最小化による稼働 効率向上と顧客接触機会の増加
- ・ 地域ポテンシャルに見合った合理的な 営業目標の設定
- ・ マップを見ながらの視覚的な判断 によるチーム間での合意形成
- ・ 営業メンバー間の業務量均衡化
- 営業メンバーの成果に対する 公平な評価
- 簡易な操作による迅速なエリアシミュレーションの実行
- ・ 自社内で完結した業務運用により、 特殊なノウハウの運用も可能



領域編成作業の概要



領域編成作業の開始

この地区の現状のテリトリーでは、市場ポテンシャルを示す指標の不均衡が見られます

不均衡を改めるために、新た にテリトリーを作成して営業 テリトリーを再編します。

Solution DATA SHEET

MapInfo Professional

MapInfo Professional は、意思決定とデータ分析を支援するデスクトップ型の位置情報活用ソフトウェアです。

位置情報を持つデータを地図上で可視化 し、設備管理・計画、新規顧客発掘、店 舗展開、マーケティングおよび経営戦略 をサポートします。

StreetPro

StreetPro(ストリートプロ)はMapInfo ブランドの地図データ製品です。世界およ そ30の国や地域をカバーしており、マー ケットリサーチや出店検討などの地理的分 析に活用されています。



新たなテリトリーを追加

まず、新しいテリトリ「中央 23東」の範囲を決めていきま す。

「領域ブラウザ」内で「中央 23東」を選択し、対象となる 市区町村をマップ上で選択す ると「領域ブラウザ」内の値 が変動します。



シミュレーションを行う

別の市区町村の領域を選択してシミュレーションを続行します。

選択する市区町村を変更しながら「領域ブラウザ」内の指標値を確認し、最適なテリトリー編成のシミュレーションを続行します。

最適な組合せをみつける

既存のテリトリーの手直しも 行いつつ、最適なテリトリー 配置をみつけていきます。 道路や鉄道網などの地理的要 素を考慮しつつ、営業的な経 営指標を地域的に均等化する ためには、地図と数値集計を 同時に直感的に操作できる領 域編成機能が欠かせません。

利用ユーザーの声

「MapInfoを導入したことで、簡単な操作で即エリアの組換えができ、営業担当、営業マネージャー、経営層のいずれもが納得できるような、透明性の高いエリアプランの作成が実現しました。」

「全国の拠点を巡回してテリトリーを 定める『ロールアウト』では、地図を 視覚的に示すことで、各地のマネー ジャーから『わかりやすい』『納得で きる』という良い反応が得られまし た。」

詳細は、ピツニーボウズ・ソフトウェア株式会社または、MapInfo販売パートナーまでお問い合わせください

ピツニーボウズ・ソフトウェア株式会社

〒152-0012 東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエアタワー 13階

Email: PBBI-Japan@pb.com Web: http://www.mapinfo.jp

Every connection is a new opportunity™ ©2014 Pitney Bowes Software, Inc. All rights reserved. この内容は、予告なしに変更する場合があります。 ここに記載されている製品およびサービス名は、各社の商標です。

