

お世話になります。

株式会社アイランド・ブレインです。

日々の営業活動で活用できるノウハウを
このメルマガでお伝えできればと思います。

*** 当社代表の鈴木が書籍を出版しました！ ***

「人なし金なし時間なしに活路！ 中小企業の営業代行サービス活用術」

<https://www.amazon.co.jp/exec/obidos/ASIN/486367693X/honnoinfo-22/>

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をして
おりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが
下記アドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで →

<https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

（お手数をおかけしますが、
入力フォームにメールアドレスを入力後、
解除を選択していただければと思います。）

◆◇ 営業代行サービス成功事例共有 VOL. 720 ◇◆

営業担当者には多く場合で
売上（利益）目標が立てられています。

営業担当個人で目標設定する場合もあれば
部署や支社単位で目標を立てているケースもあります。

その金額は会社や事業によって異なりますが
営業マン1人あたりの平均売上や年間粗利の相場は
どのくらいになるのでしょうか？

今回は、
「営業マン1人あたりの平均売上や年間粗利の相場」

について紹介したいと思います。

【営業マン 1 人あたりの平均売上や年間粗利の相場はどのくらい？】

自分の手取り給与に対して、
一体どれくらいの売り上げが必要なのかを常に考えている人はあまりいません。

売上額から原価を引いた粗利が会社の収益分で、
収益から給与が分配されているのは分かっているけれど、
実際に必要な平均売上額や年間の粗利について
計算することはほとんどないでしょう。

○ 営業マンは給与の 3 倍を売り上げなければならない？

初めて営業職に就いた時に
「営業マンは給与の 3 倍を売り上げなければならない」
と言われた経験を持っている人は多いでしょう。

これは、
売上ノルマを達成するにはそのくらいの気持ちであたれ！
という曖昧な言葉ではなく、
会社が社員に対して給与を分配するにあたり最低限必要な売上額
のことを言っています。

営業マンの売上から
原価を引いたものが売上総利益、つまり粗利であり、
そこから商材を売るために使うカタログなどの販促物の作成費用や
仕事をする環境を整える事務机やコピー機などの機材、
会社の家賃に至るまでを含めた必要経費と人件費を賄った後に残る
営業利益を出さなければなりません。

計算式にすると以下ようになります。

売上 - 原価 = 粗利

粗利 - 必要経費 - 人件費 = 営業利益

しかし、給与の3倍というのは
昔の感覚を基準にした考え方であって、
専門家によると現代では
給与の20倍以上の売り上げが必要な状態になっている
といわれています。

(次週へ続く・・・)

営業の御困りごとを解決します！
↓営業に特化したノウハウをご紹介「営業の教科書」↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyo-uriage-arari/>



営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320 (名古屋)

0120-252-764 (東京)

0120-252-764 (大阪)



このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインの
メンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。

お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は
お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで →

<https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

(お手数をおかけしますが、
入力フォームにメールアドレスを入力後、

解除を選択していただければと思います。)

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル 3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋 KN ビル 4F

〒542-0086 大阪市中区西心斎橋 2-9-38 おおきに心斎橋 LANDMARK ビル 7F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320 (名古屋)

0120-252-764 (東京)

0120-252-764 (大阪)
