

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. 722 ◇◆

今週の IB メルマガも引き続き

「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と年間粗利の相場

前回の IB メルマガでもご紹介したように
経済産業省が公表している粗利比率は

- ・ 製造業 22.3%
- ・ 卸売業 11.8%
- ・ 小売業 27.6%
- ・ サービス業 55.9%

となっています。

ここから試算から算出される年間粗利の相場は、

- ・製造業で約 1,552,000 円
- ・卸売業で約 1,486,000 円
- ・小売業で約 2,848,000 円
- ・サービス業（飲食業含む）で約 2,482,000 円

が粗利益の平均相場になると言えます。

そしてこれらの粗利益から皆さまの給与を考える場合
その基準となる労働分配率を考える必要があります。

これはお勤めの企業の

業種・規模感・個別事象によって変動するものですが、
凡その目安としては、粗利益の 30%～50%
とされることが一般的となります。

例えば、年間粗利益が 1,500 万円で
労働分配率が 30%の企業にお勤めの場合は、
年収としては 500 万円となってきます。

このような観点から

ご自身が稼ぎ出すべき売上（粗利益）の目安や、
受け取るべき報酬額を考えていただくと、
日々の仕事にまた違って見えてくることもあるかと思います。

（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 大阪市中央区西心斎橋 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)
