



今月の売上成績報告

本スライドでは、各担当者別の売上データを分析し、全体的な業務パフォーマンスと今後の施策方向性を明確化します。



担当者別売上

主要担当者別の売上高を視覚化し、トップセールスと成長率を示す。



全体成果

全体売上総額と目標比率を比較し、達成度を定量的に把握する。



課題点

低転換率や業績停滞の原因箇所を特定し、課題リスト化する。



全体パフォーマンス 概要

売上総額は7,432,417円で、平均値は2,477,472円です。最大売上5,000,000円（田中）と最低34,918円（佐藤）の差が大きく、トップ担当者の貢献率が全体の67%を占めています。



売上ばらつき

最大と最小の金額差が大きく、売上に偏りがあります。



トップ依存度

最高担当者である田中の売上が全体の67%を占めており、依存度が高いです。



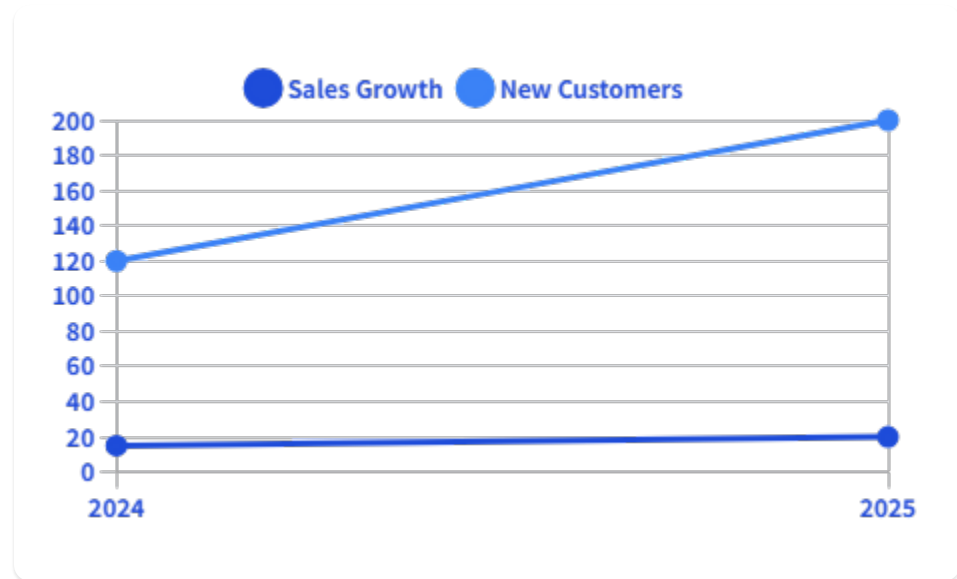
個別担当者比較

1か月間の各担当者売上額と割合を示す表です。

担当者	売上高（円）	割合
田中	5,000,000	67.23%
橋本	2,397,499	32.25%
佐藤	34,918	0.47%



洞察と次のステップ



田中は優秀だが上限到達を示唆。橋本は堅実な伸長余地あり。佐藤は売上低迷原因分析が不可欠。来月はターゲット市場拡大と新規顧客獲得戦略を重点化します

。

Sales Growth

+33% growth

Sales Growth growth over the period.

New Customers

+67% growth

New Customers growth over the period.