

データ分析（受注分析）

※以下の説明で使用しています「発注者」は「顧客」「得意先」と同じ意味です。

受注分析機能とは

工事件数や発注者数、販売形態をグラフ表示し、自社の受注状況の「見える化」を図ることで、経営戦略に活用できます。

◆操作の流れ



①工事登録

※工事登録-データ分析のタブで設定が必要です。

1) ランク

ランクの設定を行うことで、[受注分析表]において主力発注者の工事件数や平均単価を確認できます。

2) 販売形態

発注者の新規（初回）工事なのか、既存（2回目以降）の追加工事なのかを設定します。こうすることで、新規発注者の工事が多いのか、増改築などの既存発注者の追加工事が多いのか分析することができます。

3) 地域

地域の設定を行うことで、[受注分析表]において、受注件数が多いエリアが分かります。例えば、販売先が代理店などの場合は、代理店の住所の地域を設定します。また、販売先が発注者の場合は、発注者の住所の地域を設定します。

4) 分析条件1～3

ユーザー固有の条件項目を設定することができます。

こうすることで、[受注分析表]などにおいて、任意項目で工事の絞り込みを行うことができます。

②受注分析表

1) 全体

対象年月全体の工事件数、請負金額合計、平均単価を表示します。

2) 新規発注者と既存発注者

新規発注者と既存発注者のそれぞれの工事件数、請負金額合計、平均単価を比較することができます。

例えば、発注者の初回工事の場合は、新規発注者の項目に工事件数、請負金額が集計されます。

3) 主力発注者

主力発注者の工事件数、請負金額合計、平均単価を確認することができます。条件設定において、主力発注者となるランクを設定できます。

3) 地域別集計

自社と同市内、同県内、県外の工事件数、請負金額合計、平均単価を表示します。販売エリアごとの受注状況を比較することができます。

③受注推移表

24か月分の工事件数、発注者件数、受注金額、平均単価と各項目の前年比および増加率の推移をグラフで確認することができます。