

売上の読み方

ツギクル 操作マニュアル

第3章 数字を見る

記録がたまると、数字が読めるようになります。
今月あといくら足りないのか、去年と比べてどうか。
ツギクルが自動で出してくれる数字の、読み方の章です。

- 1 今月の数字を読む
- 2 1年の流れをグラフで見る
- 3 目標をまとめて決める
- 4 月ごとの達成度を見る

画面写真は説明用のサンプル会社「あおぞら美装株式会社」のものです。
実際の画面には、お客様の会社の情報が表示されます。

3-1 今月の数字を読む

ホーム画面の青いカードが、今月のすべてです。3つの数字の意味さえ押さえれば、毎朝ここを見るだけで足りるようになります。



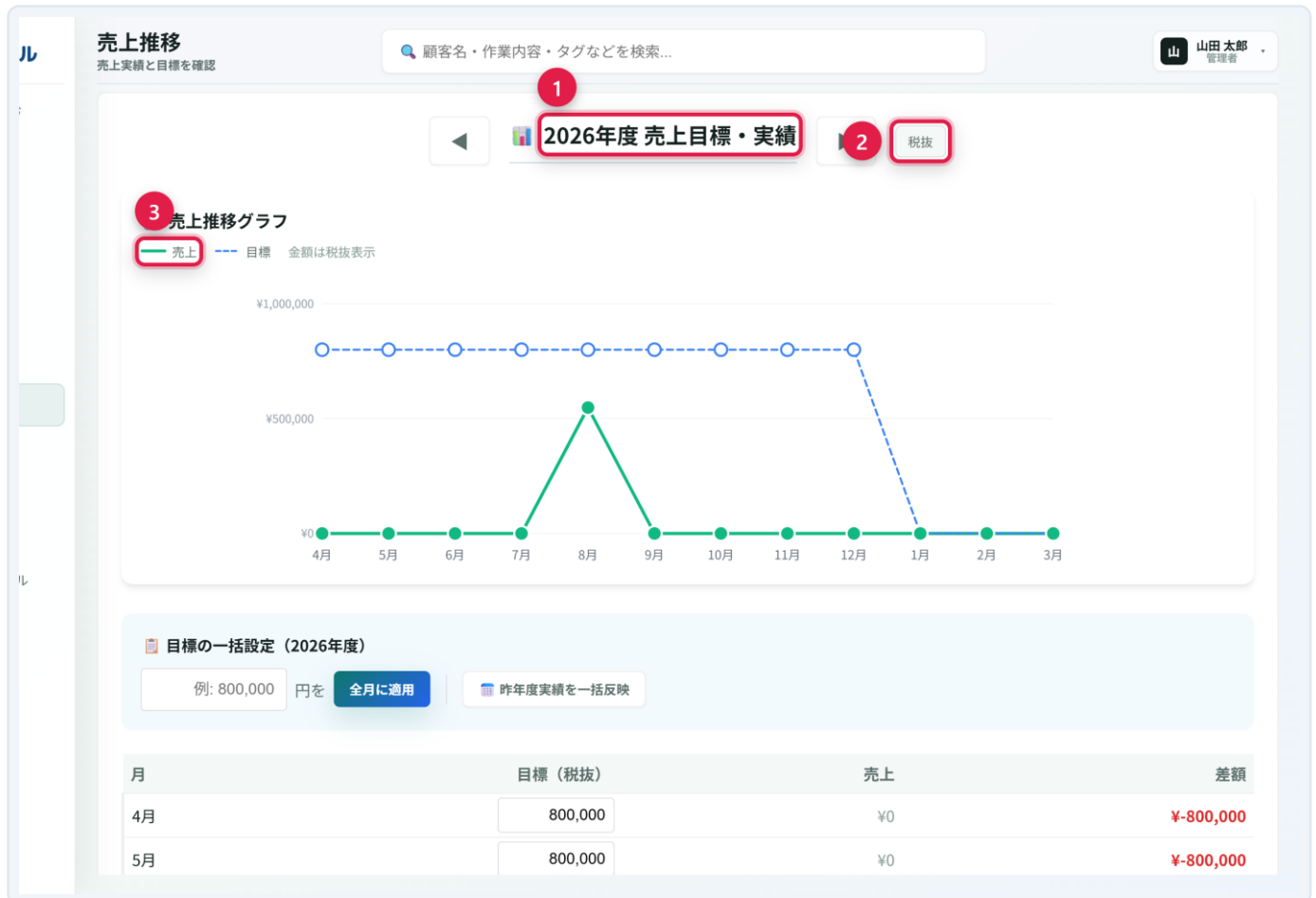
- 1 目標売上 … 自分で決めた、今月の目標額です。
- 2 売上 … すでに終わった作業と、今月これからやる予定を足した金額です。
- 3 差額 … 目標まであといくらか。▼が付いていれば足りていません。

なぜ予定も足すのか

清掃の仕事は、入っている予定がほぼそのまま売上になります。だからツギクルは「終わったぶん」だけでなく「入っている予定」も足して、まとめて「売上」と呼んでいます。月の途中でも、着地がどのあたりかが読めるようにするためです。ホームのカードだけは常に今月ぶんなので、小さく「予定を含む」と添えてあります。

3-2 1年の流れをグラフで見る

メニューの「売上推移」をひらくと、1年ぶんの目標と売上が線で出ます。忙しい月と暇な月が、ひと目でわかります。



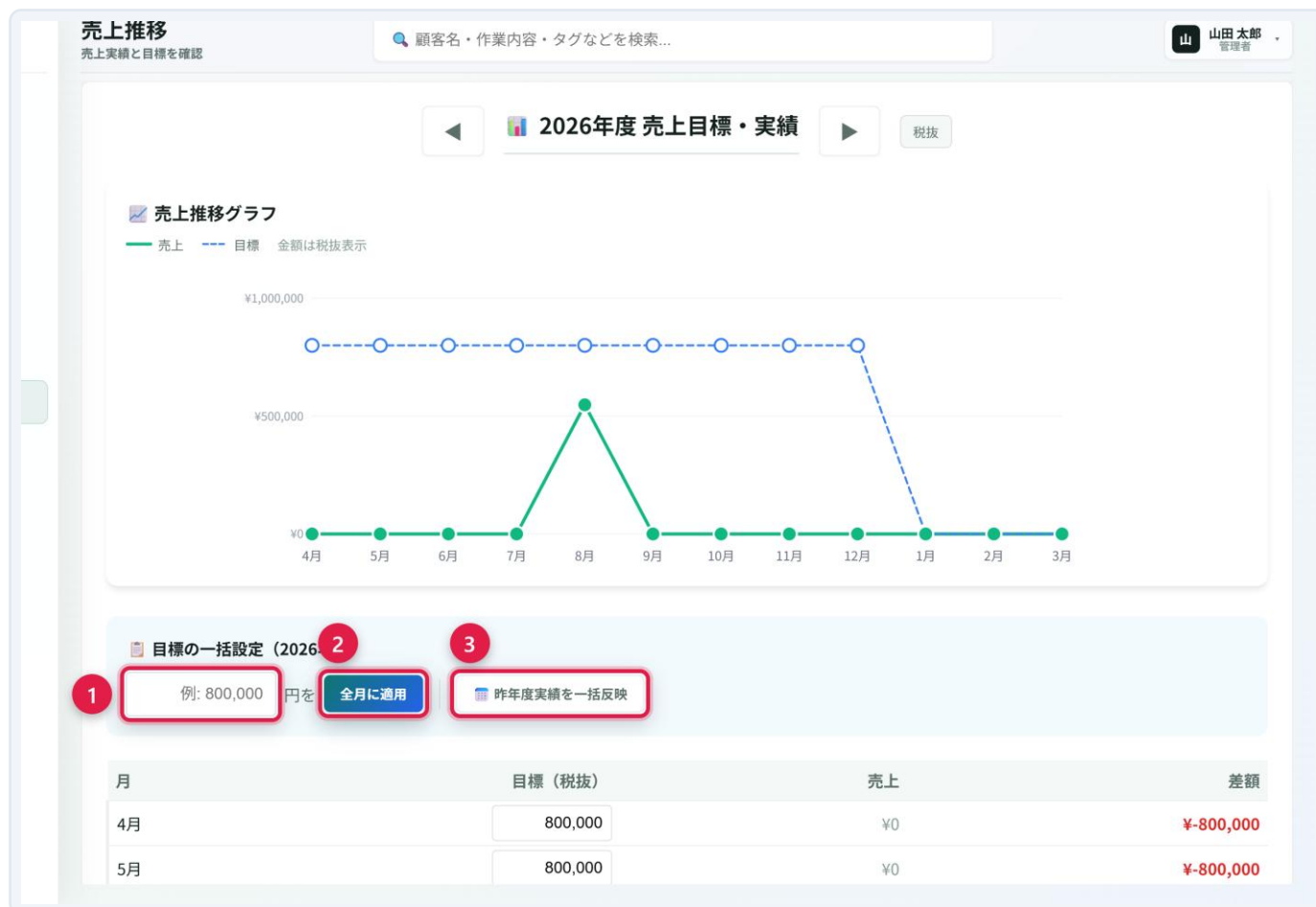
- 1 左右の矢印で年度を切り替えます。決算月を設定していれば、決算期に合わせて並びます。
- 2 「税抜」を押すと、税抜き表示と税込み表示を切り替えられます。
- 3 緑の線が売上、青い点線が目標です。

閑散期がわかったら

グラフが落ち込む月がわかったら、その2～3か月前が営業のしどきです。「営業対策」の画面と組み合わせると、その時期に声をかけるお客様を探せます。

3-3 目標をまとめて決める

12か月ぶんを1つずつ入れるのは大変です。同じ額を全月に入れる／去年の実績をそのまま持ってくる、どちらも一発でできます。



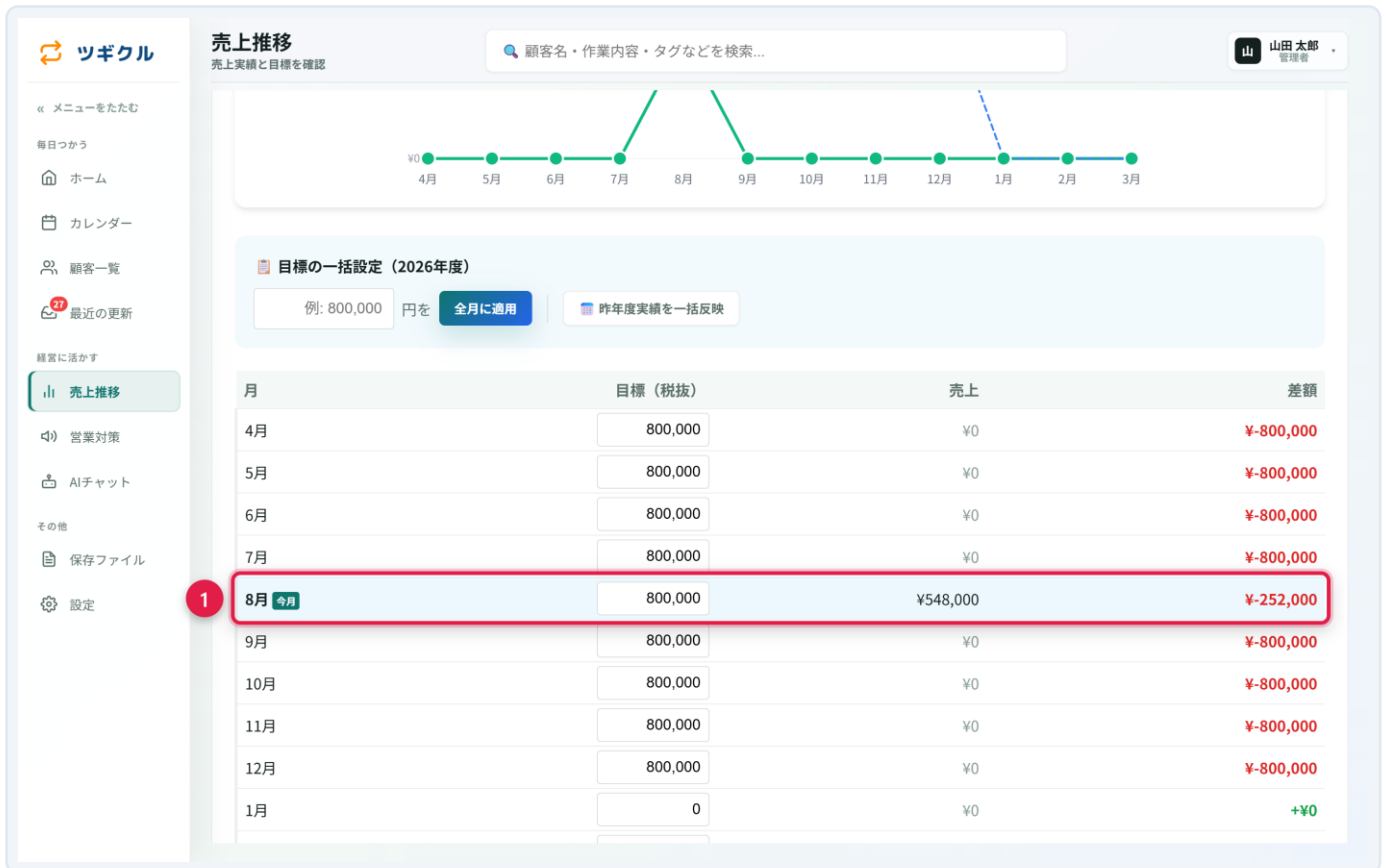
- 1 全月に入りたい金額を入力します。
- 2 「全月に適用」を押すと、12か月すべてに同じ額が入ります。
- 3 「昨年度実績を一括反映」を押すと、去年の実績がそのまま今年目標になります。

まず置いてから直す

目標は、置いてから直すほうが早く決まります。まず「全月に適用」でざっくり置き、そのあと忙しい月・暇な月だけを表の上で直してください。目標を入れないと、達成率も差額も出ません。

3-4 月ごとの達成度を見る

グラフの下にある表が、月ごとの答え合わせです。どの月で取りこぼしたかが、金額でわかります。



- 1 今月の行には「今月」の印が付きます。左から「月」「目標（税抜）」「売上」「差額」の順です。
- 2 「目標（税抜）」の欄は、直接打ち込んで月ごとに直せます。
- 3 「差額」（売上－目標）が赤い数字なら、その月は目標に届いていません。

来年の目標のつくりかた

年度が一周したら、この表がそのまま来年の材料になります。「昨年度実績を一括反映」で去年の数字を置き、伸ばしたい月だけ上乘せする。これがいちばん現実的な決め方です。

この章でやったことのふりかえり

できたものにチェックを入れてください。全部つけば、この章は終わりです。

- ☐ **3-1** ホームの3つの数字の意味を覚えた
- ☐ **3-2** 売上推移のグラフを見た
- ☐ **3-3** 目標を12か月ぶんまとめて置いた
- ☐ **3-4** 月ごとの差額を確かめた

次の章では

たまった記録をAIに読ませます。経営レポートを作らせる、お礼ハガキの文面を書かせる、休眠しかけたお客様を見つけさせる――AIに手伝ってもらうやり方を扱います。