経営一転語 92　営業員一人当たりの物件販売価格

前回は、営業員の人件費の目安について、述べましたが、今回は、「営業員一人当たりどれくらいの価格のものを取り扱えばよいのか」という目安について、解説したいと思います。

会社の規模によって、取扱物件価格の上限と下限が決まってきます。

結論から申し上げると、「従業員一人当たり 1 万円から 10 万円」で、その会社が取り扱う物件価格の下限と上限の目安を計算するということです。

つまり、従業員 20 人の会社だと、20 人掛け 1 万円で、20 万円となります。それで 20 万円が取扱物件価格の下限価格となります。

上限価格は、20 人掛け 10 万円で 200 万円となります。それで 200 万円が取扱物件価格の上限価格となります。

よって、この会社の場合、「営業員一人あたり、20 万円から 200 万円の物件単価のものを販売させることを目安とする」と考えた方がよいということです。

これは、あくまでも目安ですので、最先端の高付加価値商品を取り扱う場合などは、例外となりますので、注意していただければと思います。

（注）サービス業の場合は、サービスの態様が様々で、高付加価値から低付加価値サービスまで幅が大きすぎますので、一概には言えません。仮説・検証によって最適解を探すしかないでしょう。