

2025

영업 종합현황 보고서

연간 실적 · 지역별 사업 현황 · 카테고리 수익성

영업기획

2025년 12월 결산

목차

전국 영업 현황	02
전년 대비 성장과 지역별 기여	
수도권 영업 현황	03
김성식 · 실적 / 카테고리 / 검토 과제	
강원 영업 현황	06
박진석 · 실적 / 카테고리 / 검토 과제	
충청 영업 현황	09
금나나 · 실적 / 카테고리 / 검토 과제	
영남 영업 현황	12
최진수 · 실적 / 카테고리 / 검토 과제	
호남 영업 현황	15
정신 · 실적 / 카테고리 / 검토 과제	

금액은 백만 단위로 표시하며, 모든 연간 비교는 1~12월 기준입니다.

전국 영업 현황

2025년 연간 실적과 지역별 기여

전국 매출은 991.77백만으로 전년 대비 27.6% 증가했다. 5개 지역 모두 매출이 늘었으며, 수도권이 매출 규모를, 강원·충청·호남이 높은 성장률을 뒷받침했다.

연간 매출

991.77

백만

전년 대비 매출

+27.6%

2024년 연간 대비

연간 수익률

12.6%

수익 125.12백만

지역별 주요 현황

수도권 / 김성식. 매출 461.21백만, 전년 대비 +18.9%, 수익률 10.0%. 전국 매출의 중심을 유지했으나 사무기기 수익은 감소했다.

강원 / 박진석. 매출 52.76백만, 전년 대비 +89.3%, 수익률 14.0%. 가구 매출이 크게 늘며 가장 높은 지역 성장률을 기록했다.

충청 / 금나나. 매출 126.37백만, 전년 대비 +63.1%, 수익률 15.6%. 세 범주의 매출과 수익이 함께 늘며 성장 기반이 넓어졌다.

영남 / 최진수. 매출 233.45백만, 전년 대비 +14.3%, 수익률 13.3%. 사무기기가 매출 증가를 이끌었으나 범주별 수익률은 낮아졌다.

호남 / 정신. 매출 117.99백만, 전년 대비 +48.6%, 수익률 17.7%. 매출과 수익이 함께 확대되며 전국 최고 수익률을 기록했다.

경영 검토 방향

전국 수익은 91.13백만에서 125.12백만으로 늘었고, 수익률은 11.7%에서 12.6%로 개선됐다. 연간 주문은 1,402건, 고유 고객은 655명이다. 수도권과 강원은 사무기기 매출 증가에도 해당 범주 수익이 감소해 거래 구성 점검이 필요하다.

지역 간 검토는 제품·고객·수량·할인 조건을 같은 기준으로 비교하는 데 초점을 둔다. 성장 사례는 반복 가능한 거래인지 확인하고, 지역 평균과 별개로 손실 품목을 관리할 필요가 있다.

수도권 영업 현황

2025년 연간 실적 / 지역 관리자 김성식

전국 매출의 중심을 유지했으나 사무기기 수익은 감소했다.

연간 매출

461.21

백만

전년 대비 매출

+18.9%

2024년 연간 대비

연간 수익률

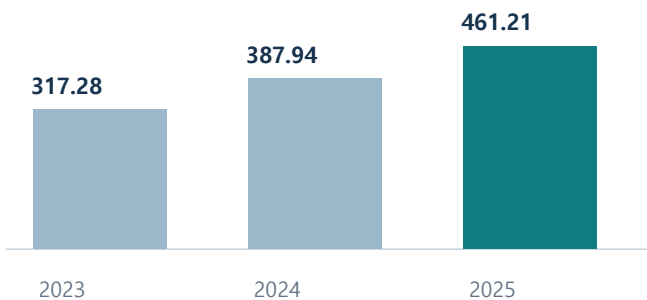
10.0%

수익 45.93백만

1. 실적 추이

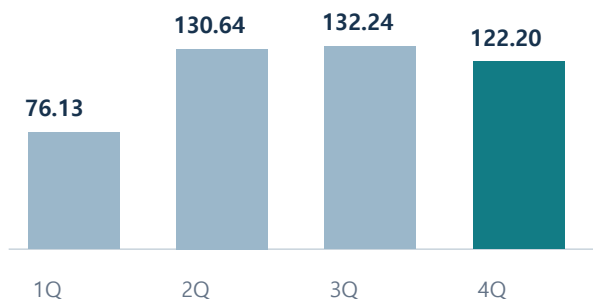
최근 3개년 매출

각 연도 1~12월 · 백만



분기별 매출

2025년 · 백만



수도권 매출은 전년 387.94백만에서 461.21백만으로 늘었다. 수익률은 9.7%에서 10.0%로 +0.3%p 변했다. 연간 주문은 639건, 판매 수량은 5,089개, 고유 고객은 293명이다.

2. 담당 범위와 주요 거래 구성

지역 관리자 김성식의 담당 지역은 수도권이며, 담당 시도는 경기도, 서울특별시, 인천광역시다. 전국 매출에서 차지하는 비중은 46.5%다.

최대 매출 시도는 서울특별시로 237.62백만, 지역 매출의 51.5%다. 다음은 경기도 166.33백만이다.

고객 세그먼트 중 매출이 가장 큰 집단은 소비자로 226.01백만이다. 분기별 매출은 3분기가 132.24백만으로 가장 높다.

수도권 카테고리과 수익성

가구 · 사무용품 · 사무기기 / 2025년 1~12월

범주별 매출과 수익률

매출: 백만 / 증감률: 2024년 대비 / 수익률: $\text{합계 수익} \div \text{합계 매출}$

가구		179.99	8.7%
	매출 비중 39.0% / 전년 대비 +30.5%		
사무용품		102.27	11.4%
	매출 비중 22.2% / 전년 대비 +1.4%		
사무기기		178.94	10.4%
	매출 비중 38.8% / 전년 대비 +20.0%		

3. 카테고리별 실적

가구. 매출 179.99백만, 전년 대비 +30.5%다. 수익은 15.63백만으로 전년 대비 +7.01백만 변했다. 수익률은 6.2%에서 8.7%로 바뀌었다.

사무용품. 매출 102.27백만, 전년 대비 +1.4%다. 수익은 11.70백만으로 전년 대비 +4.17백만 변했다. 수익률은 7.5%에서 11.4%로 바뀌었다.

사무기기. 매출 178.94백만, 전년 대비 +20.0%다. 수익은 18.60백만으로 전년 대비 -2.76백만 변했다. 수익률은 14.3%에서 10.4%로 바뀌었다.

가구는 매출 증가액이 가장 큰 범주다. 사무용품은 매출 증가 폭이 작지만 수익률이 개선됐다. 반면 사무기기는 매출이 늘었음에도 수익이 줄어, 매출 성장과 이익 기여를 별도로 점검할 필요가 있다.

4. 우선 점검할 품목

합계 수익이 가장 낮은 하위 범주는 '탁자'다. 매출 38.99백만, 수익 -5.63백만, 수익률 -14.4%다. 품목 33행 중 23행이 손실이며, 할인율의 행 단순평균은 37.9%다.

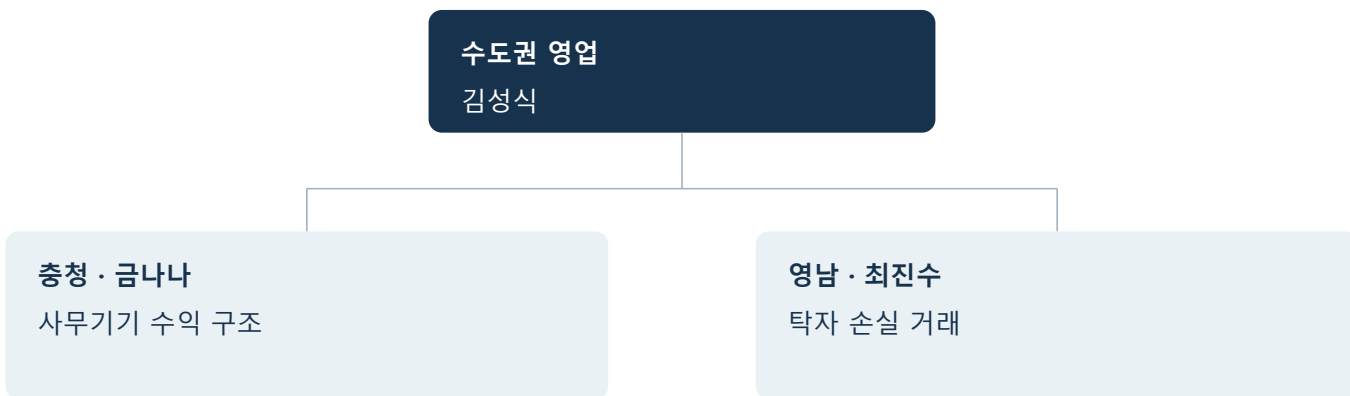
할인율과 손실이 함께 나타난다는 사실만으로 원인을 확정할 수는 없다. 제품 구성, 주문 수량, 고객과 개별 거래 조건을 함께 확인해야 한다.

수도권 담당자 협업과 검토 과제

지역 관리자 김성식 / 차기 영업계획 검토

아래 과제는 연간 실적을 바탕으로 한 검토 제안이다. 지역별 거래 조건을 비교한 뒤 실행 여부와 우선순위를 정한다.

5. 지역 간 공동 검토



6. 담당자별 검토 과제

- 사무기기 수익 감소분 확인 - 김성식은 제품·고객별 매출과 수익 증감을 나누어 검토한다. 금나나(충청)와 사무기기 거래 구성을 비교해 제품군, 수량, 할인 조건의 차이를 확인한다. 검토 결과는 감소 기여 거래 목록으로 정리한다.
- 탁자 손실 거래 공동 검토 - 김성식은 최진수(영남)와 탁자 손실 거래의 조건을 비교한다. 할인율뿐 아니라 제품 구성과 주문 규모를 함께 확인하고, 반복 손실 거래와 일회성 거래를 구분한 점검안을 작성한다.
- 가구 성장의 지속성 검토 - 김성식은 가구 매출 증가분을 기존 고객과 신규 고객, 반복 구매와 대형 단건 거래로 나누어 확인한다. 증가 규모와 수익 기여를 함께 검토한 뒤 유지할 거래군을 제안한다.

7. 검토 결과와 후속 논의

담당자는 거래별 검토 목록과 비교 결과를 정리하고, 유지·개선·추가 확인 대상을 구분해 제안한다. 매출 확대만으로 성과를 판단하지 않고 수익 기여와 거래의 반복 가능성을 함께 검토한다.

함께 읽을 내용: 충청 영업 현황 9~11쪽 / 영남 영업 현황 12~14쪽.

강원 영업 현황

2025년 연간 실적 / 지역 관리자 박진석

가구 매출이 크게 늘며 가장 높은 지역 성장률을 기록했다.

연간 매출

52.76

백만

전년 대비 매출

+89.3%

2024년 연간 대비

연간 수익률

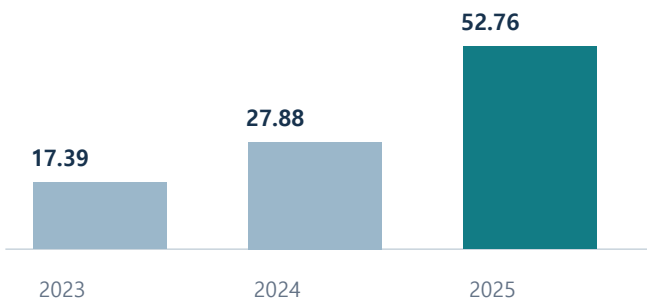
14.0%

수익 7.37백만

1. 실적 추이

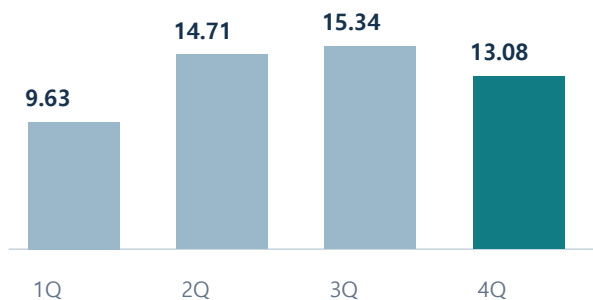
최근 3개년 매출

각 연도 1~12월 · 백만



분기별 매출

2025년 · 백만



강원 매출은 전년 27.88백만에서 52.76백만으로 늘었다. 수익률은 17.1%에서 14.0%로 -3.1%p 변했다. 연간 주문은 60건, 판매 수량은 496개, 고유 고객은 32명이다.

2. 담당 범위와 주요 거래 구성

지역 관리자 박진석의 담당 지역은 강원이며, 담당 시도는 강원도다. 전국 매출에서 차지하는 비중은 5.3%다.

강원도 단일 시도의 거래를 담당한다. 전년 매출 규모가 작아 증가율이 크게 나타날 수 있으므로, 대형 주문과 반복 거래의 기여를 나누어 확인할 필요가 있다.

고객 세그먼트 중 매출이 가장 큰 집단은 소비자로 30.58백만이다. 분기별 매출은 3분기가 15.34백만으로 가장 높다.

강원 카테고리과 수익성

가구 · 사무용품 · 사무기기 / 2025년 1~12월

범주별 매출과 수익률

매출: 백만 / 증감률: 2024년 대비 / 수익률: $\text{합계 수익} \div \text{합계 매출}$

가구		29.38	17.0%
	매출 비중 55.7% / 전년 대비 +378.8%		
사무용품		5.54	20.8%
	매출 비중 10.5% / 전년 대비 -21.5%		
사무기기		17.85	6.8%
	매출 비중 33.8% / 전년 대비 +21.5%		

3. 카테고리별 실적

가구. 매출 29.38백만, 전년 대비 +378.8%다. 수익은 5.00백만으로 전년 대비 +3.74백만 변했다. 수익률은 20.6%에서 17.0%로 바뀌었다.

사무용품. 매출 5.54백만, 전년 대비 -21.5%다. 수익은 1.15백만으로 전년 대비 -0.11백만 변했다. 수익률은 18.0%에서 20.8%로 바뀌었다.

사무기기. 매출 17.85백만, 전년 대비 +21.5%다. 수익은 1.21백만으로 전년 대비 -1.03백만 변했다. 수익률은 15.2%에서 6.8%로 바뀌었다.

가구가 매출 증가를 주도했지만 전년 규모가 작아 성장률에는 기저효과가 포함된다. 사무기기는 매출 증가에도 수익이 감소했고, 사무용품은 매출이 줄었다. 가구의 확대가 반복될 수 있는 거래 구조인지 확인해야 한다.

4. 우선 점검할 품목

합계 수익이 가장 낮은 하위 범주는 '탁자'다. 매출 1.56백만, 수익 -0.30백만, 수익률 -18.9%다. 품목 2행 중 2행이 손실이며, 할인율의 행 단순평균은 35.0%다.

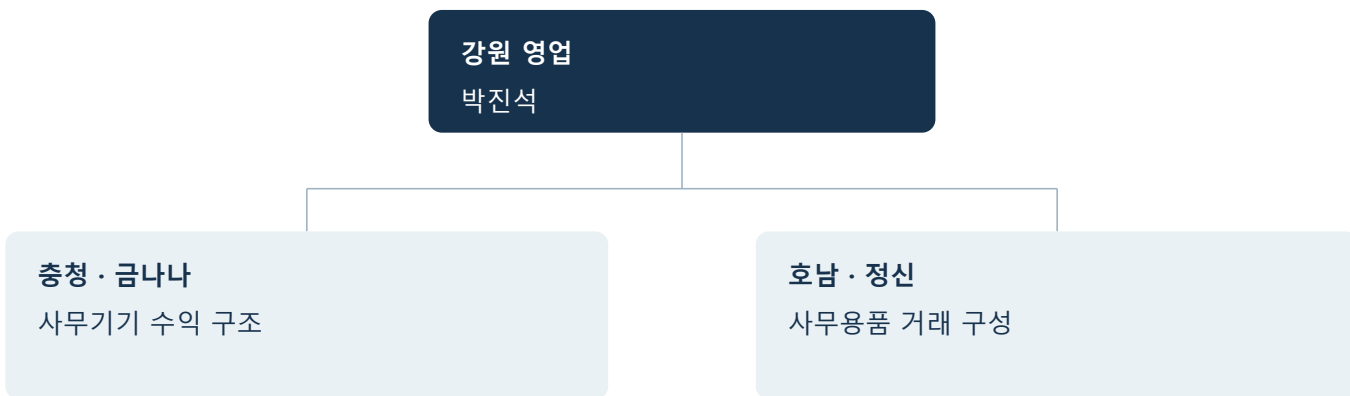
품목 2행의 작은 표본이므로 지역 전체의 거래 특성으로 일반화하지 않는다. 할인율과 손실이 함께 나타난다는 사실만으로 원인을 확정할 수는 없다. 제품 구성, 주문 수량, 고객과 개별 거래 조건을 함께 확인해야 한다.

강원 담당자 협업과 검토 과제

지역 관리자 박진석 / 차기 영업계획 검토

아래 과제는 연간 실적을 바탕으로 한 검토 제안이다. 지역별 거래 조건을 비교한 뒤 실행 여부와 우선순위를 정한다.

5. 지역 간 공동 검토



6. 담당자별 검토 과제

1. 가구 성장의 반복 가능성 확인 - 박진석은 가구 매출 증가분의 고객·제품 집중도를 확인한다. 전년의 작은 매출 기반과 올해 대형 거래가 성장률에 미친 영향을 구분하고, 반복 구매가 가능한 거래를 정리한다.
2. 사무기기 수익률 하락 검토 - 박진석은 금나나(충청)와 사무기기 제품·고객 구성 및 할인 조건을 비교한다. 매출은 늘고 수익은 줄어든 거래를 우선 확인해 개선 후보를 제안한다.
3. 사무용품 매출 회복 후보 발굴 - 박진석은 정신(호남)과 사무용품 성장 거래를 비교한다. 매출이 감소한 제품과 고객을 분리해 확인하고, 수익률을 유지할 수 있는 후속 영업 대상을 검토한다.

7. 검토 결과와 후속 논의

담당자는 거래별 검토 목록과 비교 결과를 정리하고, 유지·개선·추가 확인 대상을 구분해 제안한다. 매출 확대만으로 성과를 판단하지 않고 수익 기여와 거래의 반복 가능성을 함께 검토한다.

함께 읽을 내용: 충청 영업 현황 9~11쪽 / 호남 영업 현황 15~17쪽.

충청 영업 현황

2025년 연간 실적 / 지역 관리자 금나나

세 범주의 매출과 수익이 함께 늘며 성장 기반이 넓어졌다.

연간 매출

126.37

백만

전년 대비 매출

+63.1%

2024년 연간 대비

연간 수익률

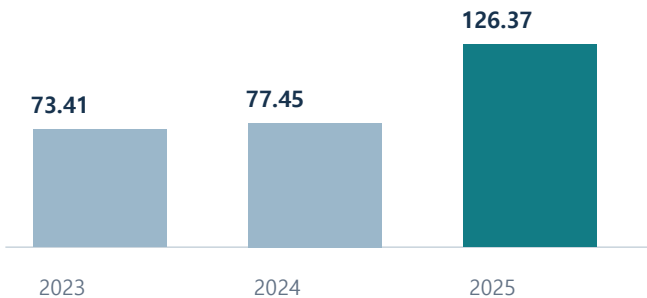
15.6%

수익 19.75백만

1. 실적 추이

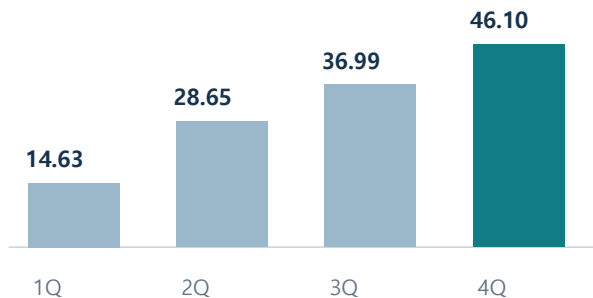
최근 3개년 매출

각 연도 1~12월 · 백만



분기별 매출

2025년 · 백만



충청 매출은 전년 77.45백만에서 126.37백만으로 늘었다. 수익률은 13.1%에서 15.6%로 +2.5%p 변했다. 연간 주문은 185건, 판매 수량은 1,487개, 고유 고객은 88명이다.

2. 담당 범위와 주요 거래 구성

지역 관리자 금나나의 담당 지역은 충청이며, 담당 시도는 대전광역시, 세종특별자치시, 충청남도, 충청북도다. 전국 매출에서 차지하는 비중은 12.7%다.

최대 매출 시도는 충청남도로 58.88백만, 지역 매출의 46.6%다. 다음은 대전광역시 30.71백만이다.

고객 세그먼트 중 매출이 가장 큰 집단은 소비자 75.69백만이다. 분기별 매출은 4분기가 46.10백만으로 가장 높다.

총청 카테고리과 수익성

가구 · 사무용품 · 사무기기 / 2025년 1~12월

범주별 매출과 수익률

매출: 백만 / 증감률: 2024년 대비 / 수익률: $\text{합계 수익} \div \text{합계 매출}$

가구		45.65	12.5%
	매출 비중 36.1% / 전년 대비 +71.1%		
사무용품		34.03	11.3%
	매출 비중 26.9% / 전년 대비 +72.7%		
사무기기		46.69	21.8%
	매출 비중 36.9% / 전년 대비 +50.3%		

3. 카테고리별 실적

가구. 매출 45.65백만, 전년 대비 +71.1%다. 수익은 5.71백만으로 전년 대비 +3.15백만 변했다. 수익률은 9.6%에서 12.5%로 바뀌었다.

사무용품. 매출 34.03백만, 전년 대비 +72.7%다. 수익은 3.85백만으로 전년 대비 +1.89백만 변했다. 수익률은 10.0%에서 11.3%로 바뀌었다.

사무기기. 매출 46.69백만, 전년 대비 +50.3%다. 수익은 10.19백만으로 전년 대비 +4.55백만 변했다. 수익률은 18.1%에서 21.8%로 바뀌었다.

세 범주 모두 매출과 수익이 증가했다. 가구가 가장 큰 매출 증가액을 냈고, 사무기기는 높은 수익률과 수익 증가액으로 지역 실적을 뒷받침했다. 성장 범주별 거래 조건을 구분해 우수 사례의 재현성을 검토할 만하다.

4. 우선 점검할 품목

합계 수익이 가장 낮은 하위 범주는 '탁자'다. 매출 4.09백만, 수익 -0.39백만, 수익률 -9.5%다. 품목 5행 중 2행이 손실이며, 할인율의 행 단순평균은 39.4%다.

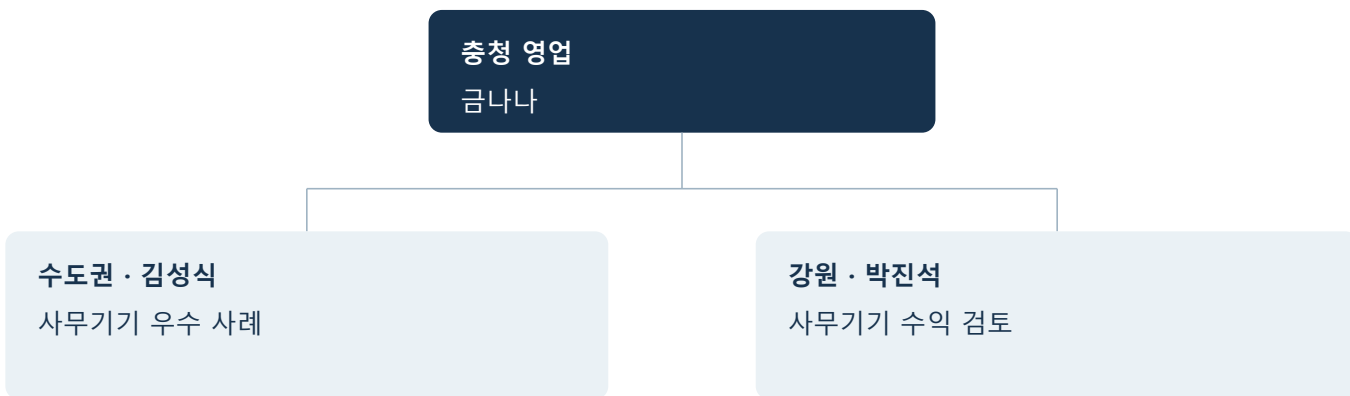
할인율과 손실이 함께 나타난다는 사실만으로 원인을 확정할 수는 없다. 제품 구성, 주문 수량, 고객과 개별 거래 조건을 함께 확인해야 한다.

충청 담당자 협업과 검토 과제

지역 관리자 금나나 / 차기 영업계획 검토

아래 과제는 연간 실적을 바탕으로 한 검토 제안이다. 지역별 거래 조건을 비교한 뒤 실행 여부와 우선순위를 정한다.

5. 지역 간 공동 검토



6. 담당자별 검토 과제

- 사무기기 우수 거래 사례 공유 - 금나나는 김성식(수도권)·박진석(강원)과 사무기기 거래 조건을 비교한다. 충청의 높은 수익률이 제품 구성이나 고객 특성에 의한 것인지 확인하고 다른 지역에 적용할 수 있는 조건을 정리한다.
- 가구·사무용품 성장 거래 관리 - 금나나는 두 범주의 고객별 증가 기여도와 반복 구매 여부를 점검한다. 성장 거래의 수익을 함께 확인하고, 소수 대형 거래 의존 여부를 검토한다.
- 택자 손실의 개별 조건 확인 - 금나나는 택자 품목의 손실 거래를 주문 단위로 확인한다. 표본 규모를 고려해 범주 전체의 가격 정책을 바꾸기보다 제품·할인·수량별 검토 대상을 구체화한다.

7. 검토 결과와 후속 논의

담당자는 거래별 검토 목록과 비교 결과를 정리하고, 유지·개선·추가 확인 대상을 구분해 제안한다. 매출 확대만으로 성과를 판단하지 않고 수익 기여와 거래의 반복 가능성을 함께 검토한다.

함께 읽을 내용: 수도권 영업 현황 3~5쪽 / 강원 영업 현황 6~8쪽.

영남 영업 현황

2025년 연간 실적 / 지역 관리자 최진수

사무기기가 매출 증가를 이끌었으나 범주별 수익률은 낮아졌다.

연간 매출

233.45

백만

전년 대비 매출

+14.3%

2024년 연간 대비

연간 수익률

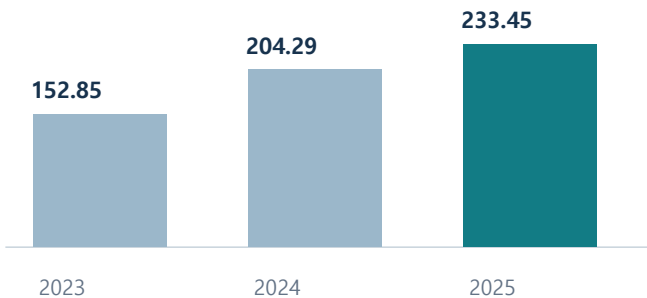
13.3%

수익 31.15백만

1. 실적 추이

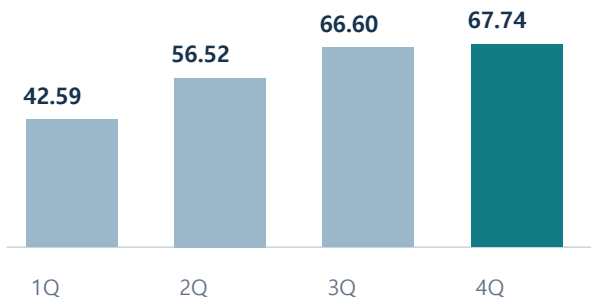
최근 3개년 매출

각 연도 1~12월 · 백만



분기별 매출

2025년 · 백만



영남 매출은 전년 204.29백만에서 233.45백만으로 늘었다. 수익률은 14.1%에서 13.3%로 -0.7%p 변했다. 연간 주문은 329건, 판매 수량은 2,614개, 고유 고객은 153명이다.

2. 담당 범위와 주요 거래 구성

지역 관리자 최진수의 담당 지역은 영남이며, 담당 시도는 경상남도, 경상북도, 대구광역시, 부산광역시, 울산광역시다. 전국 매출에서 차지하는 비중은 23.5%다.

최대 매출 시도는 부산광역시로 63.43백만, 지역 매출의 27.2%다. 다음은 울산광역시 58.82백만이다.

고객 세그먼트 중 매출이 가장 큰 집단은 소비자로 103.41백만이다. 분기별 매출은 4분기가 67.74백만으로 가장 높다.

영남 카테고리과 수익성

가구 · 사무용품 · 사무기기 / 2025년 1~12월

범주별 매출과 수익률

매출: 백만 / 증감률: 2024년 대비 / 수익률: $\text{합계 수익} \div \text{합계 매출}$

가구		86.95	9.8%
	매출 비중 37.2% / 전년 대비 +14.4%		
사무용품		50.33	12.6%
	매출 비중 21.6% / 전년 대비 +3.7%		
사무기기		96.16	16.9%
	매출 비중 41.2% / 전년 대비 +20.6%		

3. 카테고리별 실적

가구. 매출 86.95백만, 전년 대비 +14.4%다. 수익은 8.55백만으로 전년 대비 +1.02백만 변했다. 수익률은 9.9%에서 9.8%로 바뀌었다.

사무용품. 매출 50.33백만, 전년 대비 +3.7%다. 수익은 6.33백만으로 전년 대비 -0.96백만 변했다. 수익률은 15.0%에서 12.6%로 바뀌었다.

사무기기. 매출 96.16백만, 전년 대비 +20.6%다. 수익은 16.27백만으로 전년 대비 +2.37백만 변했다. 수익률은 17.4%에서 16.9%로 바뀌었다.

사무기기가 가장 큰 매출 증가액을 기록했다. 다만 가구·사무용품·사무기기 모두 전년보다 수익률이 낮아졌고, 사무용품은 수익 금액도 감소했다. 매출 확대와 수익성 개선을 별개의 관리 과제로 둘 필요가 있다.

4. 우선 점검할 품목

합계 수익이 가장 낮은 하위 범주는 '탁자'다. 매출 13.87백만, 수익 -0.70백만, 수익률 -5.0%다. 품목 11행 중 7행이 손실이며, 할인율의 행 단순평균은 32.2%다.

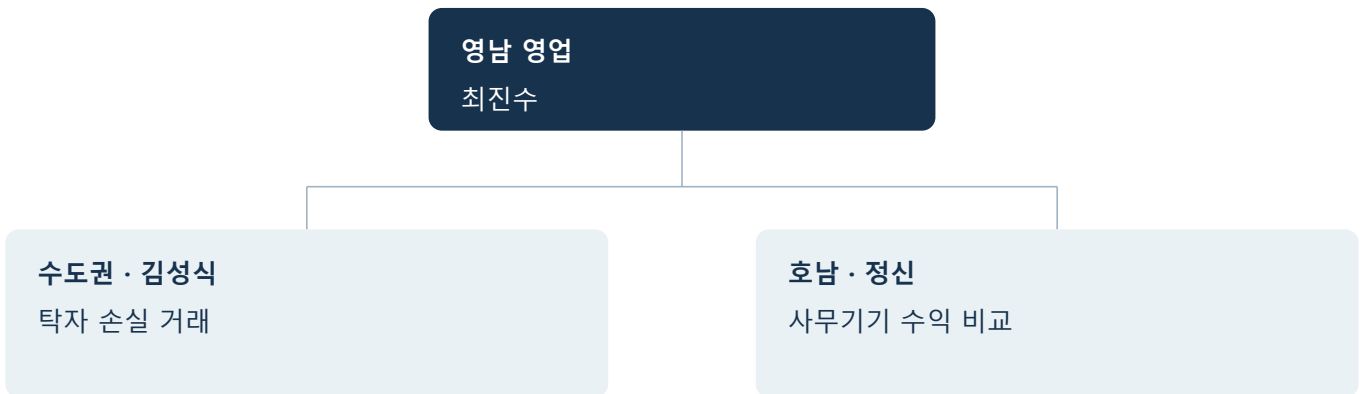
할인율과 손실이 함께 나타난다는 사실만으로 원인을 확정할 수는 없다. 제품 구성, 주문 수량, 고객과 개별 거래 조건을 함께 확인해야 한다.

영남 담당자 협업과 검토 과제

지역 관리자 최진수 / 차기 영업계획 검토

아래 과제는 연간 실적을 바탕으로 한 검토 제안이다. 지역별 거래 조건을 비교한 뒤 실행 여부와 우선순위를 정한다.

5. 지역 간 공동 검토



6. 담당자별 검토 과제

- 사무기기 성장과 수익률을 함께 검토 - 최진수는 정신(호남)과 사무기기 제품·고객 구성 및 수익률을 비교한다. 매출 증가 거래 중 수익 기여가 낮은 주문을 구분해 후속 영업 조건을 검토한다.
- 탁자 손실 거래 공동 점검 - 최진수는 김성식(수도권)과 탁자 품목의 반복 손실 조건을 비교한다. 동일한 점검 기준으로 거래 목록을 정리하고, 할인만으로 손실을 설명하지 않도록 제품과 주문 규모를 함께 확인한다.
- 사무용품 수익 감소분 분해 - 최진수는 사무용품의 고객·제품별 매출과 수익 증감을 나누어 확인한다. 판매 구성 변화와 개별 손실 거래의 영향을 분리해 개선 우선순위를 제안한다.

7. 검토 결과와 후속 논의

담당자는 거래별 검토 목록과 비교 결과를 정리하고, 유지·개선·추가 확인 대상을 구분해 제안한다. 매출 확대만으로 성과를 판단하지 않고 수익 기여와 거래의 반복 가능성을 함께 검토한다.

함께 읽을 내용: 수도권 영업 현황 3~5쪽 / 호남 영업 현황 15~17쪽.

호남 영업 현황

2025년 연간 실적 / 지역 관리자 정신

매출과 수익이 함께 확대되며 전국 최고 수익률을 기록했다.

연간 매출

117.99

백만

전년 대비 매출

+48.6%

2024년 연간 대비

연간 수익률

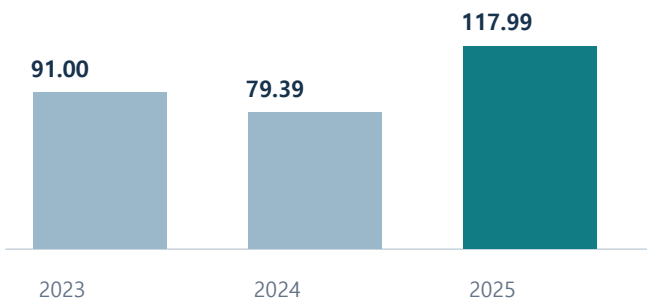
17.7%

수익 20.91백만

1. 실적 추이

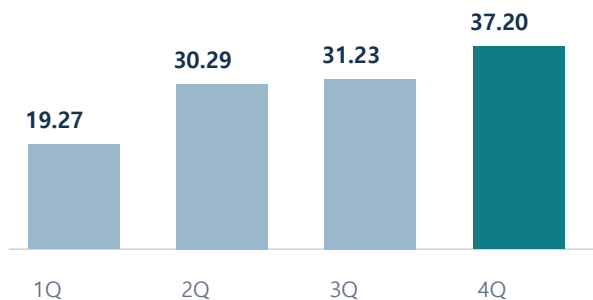
최근 3개년 매출

각 연도 1~12월 · 백만



분기별 매출

2025년 · 백만



호남 매출은 전년 79.39백만에서 117.99백만으로 늘었다. 수익률은 12.6%에서 17.7%로 +5.2%p 변했다. 연간 주문은 189건, 판매 수량은 1,281개, 고유 고객은 89명이다.

2. 담당 범위와 주요 거래 구성

지역 관리자 정신의 담당 지역은 호남이며, 담당 시도는 광주광역시, 전라남도, 전라북도, 제주특별자치도다. 전국 매출에서 차지하는 비중은 11.9%다.

최대 매출 시도는 전라남도로 47.29백만, 지역 매출의 40.1%다. 다음은 광주광역시 34.59백만이다.

고객 세그먼트 중 매출이 가장 큰 집단은 소비자로 75.87백만이다. 분기별 매출은 4분기가 37.20백만으로 가장 높다.

호남 카테고리과 수익성

가구 · 사무용품 · 사무기기 / 2025년 1~12월

범주별 매출과 수익률

매출: 백만 / 증감률: 2024년 대비 / 수익률: 합계 수익 ÷ 합계 매출

가구		42.74	14.0%
	매출 비중 36.2% / 전년 대비 +59.5%		
사무용품		35.20	18.4%
	매출 비중 29.8% / 전년 대비 +81.4%		
사무기기		40.05	21.0%
	매출 비중 33.9% / 전년 대비 +20.7%		

3. 카테고리별 실적

가구. 매출 42.74백만, 전년 대비 +59.5%다. 수익은 6.00백만으로 전년 대비 +2.76백만 변했다. 수익률은 12.1%에서 14.0%로 바뀌었다.

사무용품. 매출 35.20백만, 전년 대비 +81.4%다. 수익은 6.49백만으로 전년 대비 +4.55백만 변했다. 수익률은 10.0%에서 18.4%로 바뀌었다.

사무기기. 매출 40.05백만, 전년 대비 +20.7%다. 수익은 8.42백만으로 전년 대비 +3.64백만 변했다. 수익률은 14.4%에서 21.0%로 바뀌었다.

세 범주의 매출·수익·수익률이 모두 개선됐다. 가구와 사무용품의 매출 증가액이 비슷한 수준으로 성장을 이끌었고, 사무기기는 높은 수익률을 유지했다. 지역 평균에 가려진 개별 손실 품목은 별도로 확인해야 한다.

4. 우선 점검할 품목

합계 수익이 가장 낮은 하위 범주는 '봉투'다. 매출 1.06백만, 수익 -0.06백만, 수익률 -6.0%다. 품목 14행 중 7행이 손실이며, 할인율의 행 단순평균은 27.1%다.

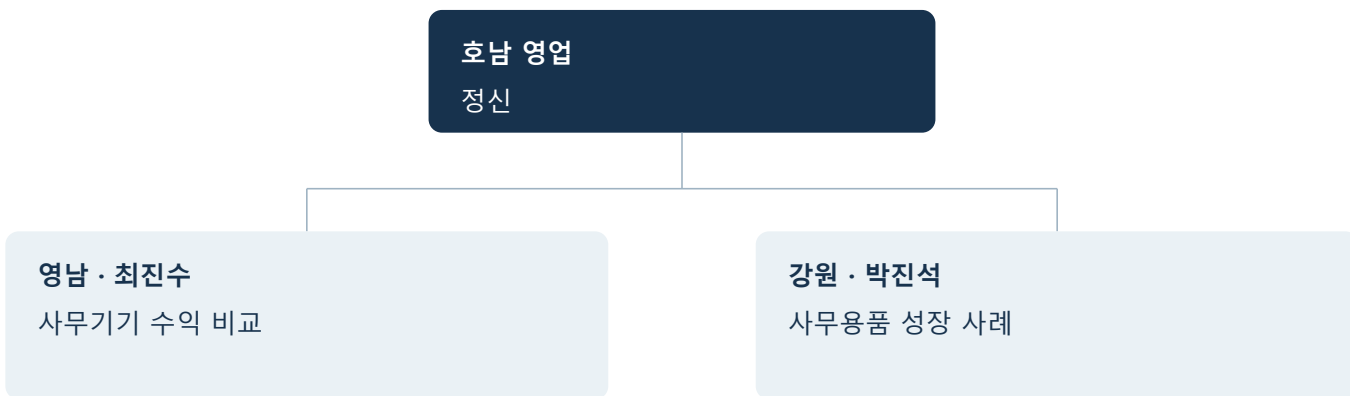
할인율과 손실이 함께 나타난다는 사실만으로 원인을 확정할 수는 없다. 제품 구성, 주문 수량, 고객과 개별 거래 조건을 함께 확인해야 한다.

호남 담당자 협업과 검토 과제

지역 관리자 정신 / 차기 영업계획 검토

아래 과제는 연간 실적을 바탕으로 한 검토 제안이다. 지역별 거래 조건을 비교한 뒤 실행 여부와 우선순위를 정한다.

5. 지역 간 공동 검토



6. 담당자별 검토 과제

- 사무기기 수익 구조 비교 - 정신은 최진수(영남)와 사무기기 성장 거래를 비교한다. 제품 구성·고객·주문 규모가 수익률 차이에 미친 영향을 확인하고 공유할 수 있는 사례를 정리한다.
- 사무용품 성장 사례 공유 - 정신은 박진석(강원)에게 사무용품의 고객·제품별 증가 기여도를 공유하는 방안을 검토한다. 매출과 수익이 함께 늘어난 거래의 조건을 정리해 적용 가능성을 확인한다.
- 봉투 품목 손실 거래 점검 - 정신은 봉투 하위 범주의 손실 거래를 주문 단위로 확인한다. 높은 지역 평균 수익률과 별개로, 할인 조건·제품 구성·수량을 함께 검토해 개별 개선 후보를 제안한다.

7. 검토 결과와 후속 논의

담당자는 거래별 검토 목록과 비교 결과를 정리하고, 유지·개선·추가 확인 대상을 구분해 제안한다. 매출 확대만으로 성과를 판단하지 않고 수익 기여와 거래의 반복 가능성을 함께 검토한다.

함께 읽을 내용: 영남 영업 현황 12~14쪽 / 강원 영업 현황 6~8쪽.