

10月部门工作总结

编写日期：2026-08-27

数据源说明：本报告基于 10月销售明细.csv 生成，共 10 笔销售记录，期间为 2026 年 10 月。

摘要

10 月部门整体呈现「签得多、回得慢」的格局：合同额 132.47 万元、目标完成率 110.4%，超额完成合同目标；而回款率仅 46.4%，与 60% 的目标差 13.6 个百分点，回款成为本月的突出短板。分渠道看，直营合同额最高达 83.6 万元、回款率却只有 34.4% 垫底，线上则全额回清；分负责人看，张磊合同额 52.4 万最高、回款率 55.0%，王岩全额回清，周敏名下 31.2 万合同零回款。其中阳江重工单笔 31.2 万合同零回款，占未回款总额的 43.9%，是本月最大的单点回款风险。总体判断：合同规模超额完成，回款管理尤其是直营大额合同与单笔零回款项，是下阶段重点。

数据质量与口径说明

数据期间为 2026 年 10 月销售记录（日期列 2026-10-08 至 2026-10-31），共 10 笔，6 列均无缺失。

口径定义：回款率 = 已回款 ÷ 合同额（存小数、展示百分数）；合同额目标完成率 = 合同额合计 ÷ 1,200,000（120 万目标，任务给定）；回款状态 = 回款率=0 判「未回款」、回款率低于 60% 判「回款率偏低」、其余判「正常」。

目标口径：合同额目标 120 万元、回款率目标 60%，任务给定。

演示数据声明：无。

1 10月整体目标达成

10 月合同额合计 132.47 万元、目标完成率 110.4%，超额达成合同目标；已回款 61.47 万元、回款率 46.4%，未达 60% 的目标。

从总量看，10 月共完成合同额合计 1,324,700 元、已回款合计 614,700 元，共签订 10 笔合同。按单计，平均每笔合同额约 13.2 万元、平均已回款约 6.1 万

元，单笔规模保持在六位数以上的水平。合同规模突破百万，回款进度过半，说明部门在当月签约与收款两端都维持了基本运转，业务量具备稳定基础。

回款率方面，全月回款率为 46.4%，与 60% 的目标尚差 13.6 个百分点，即当月已回款金额占合同额的比重不足一半。合同额合计 132.47 万元、已回款 61.47 万元，两者之间的差额反映出资金回收尚未跟上签约节奏。回款率未达目标，意味着当月签约的合同中还有相当比例款项停留在应收状态，需要依靠后续月份的持续回款来弥补这一缺口。

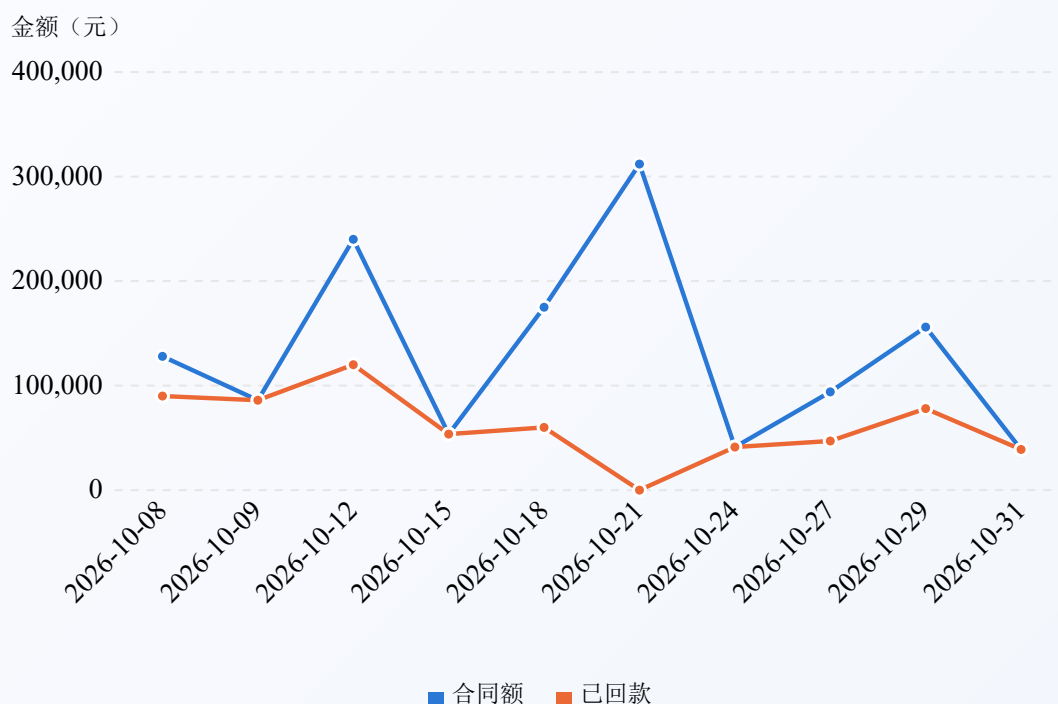
合同额目标完成率为 110.4%，较 100% 的目标线超出 10.4 个百分点。1,324,700 元的合同额对 120 万元的目标形成超过一倍的稳定覆盖，规模维度上本月超额完成既定任务。合同额落在目标之上，直接印证了部门当月签约能力的充沛，也在业绩层面为整体达标提供了有力支撑，是本月经营中最具确定性的成果之一。

未回款方面，全月未回款总额达 710,000 元，高于已回款的 61.47 万元，即全部合同额中仍有较大比例金额停留在应收状态。这笔未回款集中体现在少数大额合同上，其中单笔最高达 312,000 元。若这部分资金能在后续月份逐步回收，将显著改善部门的资金状况，也会带动整体回款率向 60% 的目标方向明显回升。

从逐日走势看，合同额全期峰值出现在 10 月 21 日，当日合同额 312,000 元、回款却为 0；全期最低在 10 月 31 日，合同额 38,900 元并全额回清。单日分布中，10 月 12 日还有一笔 240,000 元的较大合同额、对应回款 120,000 元。峰值日的大额签约未同步回款，反映出大额合同普遍存在回款滞后的情况，是本月回款短板在时间维度上的直接体现。

本月「签得多、回得慢」的特征明显——合同额超额完成与回款率差 13.6 个百分点并存。合同规模撑起了业绩，但资金回收没有跟上签约节奏，回款应成为下阶段的主攻方向，尤其是对大额签约当日的回款安排更需前置管理。

图1 10月逐日合同额与回款走势



2 渠道拆解

直营渠道合同额 83.6 万元、全渠道最高，回款率 34.4% 垫底；线上渠道全额回清，经销渠道回款率 54.4%。

直营渠道合同额 836,000 元、已回款 288,000 元，共 4 单，回款率仅 34.4%。直营是三个渠道中合同规模最大、也是大额合同最集中的渠道，其回款率却为全渠道最低，说明直营承接的大额合同尚未充分回款。作为规模担当的渠道，直营的回款进度直接拖低了全部门的整体回款表现，是回款管理需要最先着力的对象。

经销渠道合同额 355,000 元、已回款 193,000 元，共 3 单，回款率 54.4%。经销渠道的合同规模与回款进度在三个渠道中均居中，回款已经过半，但仍有部分金额尚未回笼，整体处于中等水平。相对于直营渠道的明显滞后和线上渠道的全额回清，经销属于回款进展中规中矩、尚有进一步提升空间的渠道。

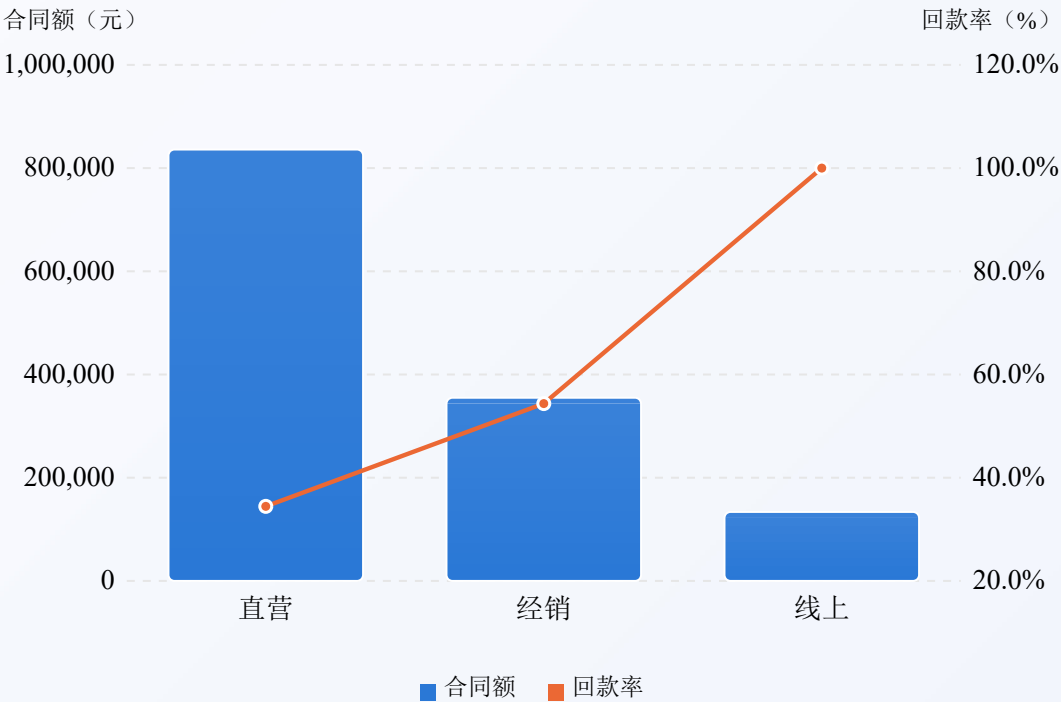
线上渠道合同额 133,700 元、已回款 133,700 元，共 3 单，回款率 100%，实现全额回清。线上渠道单笔金额相对较小，但回款质量全渠道最高，全部合同款项均已在当月回收。线上渠道为三个渠道中唯一做到全额回款的，其回款管理的到位程度也为其他渠道提供了可对照的样板。

从合同额分布看，直营渠道 836,000 元为全渠道最高，线上渠道 133,700 元

为全渠道最低，经销 355,000 元居中，三者规模上呈明显的梯次分布。合同规模与回款率呈反差，规模越大的渠道回款反而越慢，直营大额合同的回款进度直接决定了全渠道乃至全部门的回款表现，是回款管理应聚焦的规模区间。

渠道维度呈现回款率与合同规模反向的特征——合同越大回款越慢。直营承接的大额单尚未回款，线上小单却全额回清，说明回款问题并非渠道整体性的，而是集中在直营渠道的大额合同上，回款管理应优先针对直营大额单展开。

图2 各渠道合同额与回款率



3 负责人拆解

张磊合同额 52.4 万元最高、回款率 55.0%；王岩全额回清；周敏名下合同零回款。

张磊合同额 524,000 元、已回款 288,000 元，共 3 单，回款率 55.0%。张磊是四位负责人中合同规模最大的，回款率也处于相对较高水平，名下合同规模与回款进度匹配较好。作为规模占比最高的负责人，张磊的回款表现对全部门整体回款率具有较大权重，其回款管理到位与否直接影响整体进度。

李蔓合同额 355,000 元、已回款 193,000 元，共 3 单，回款率 54.4%。李蔓的合同规模与回款率在四位负责人中均居中，回款过半但仍有部分金额未回笼，回款节奏与经销渠道的整体表现一致。李蔓属于回款进度中等的负责人，

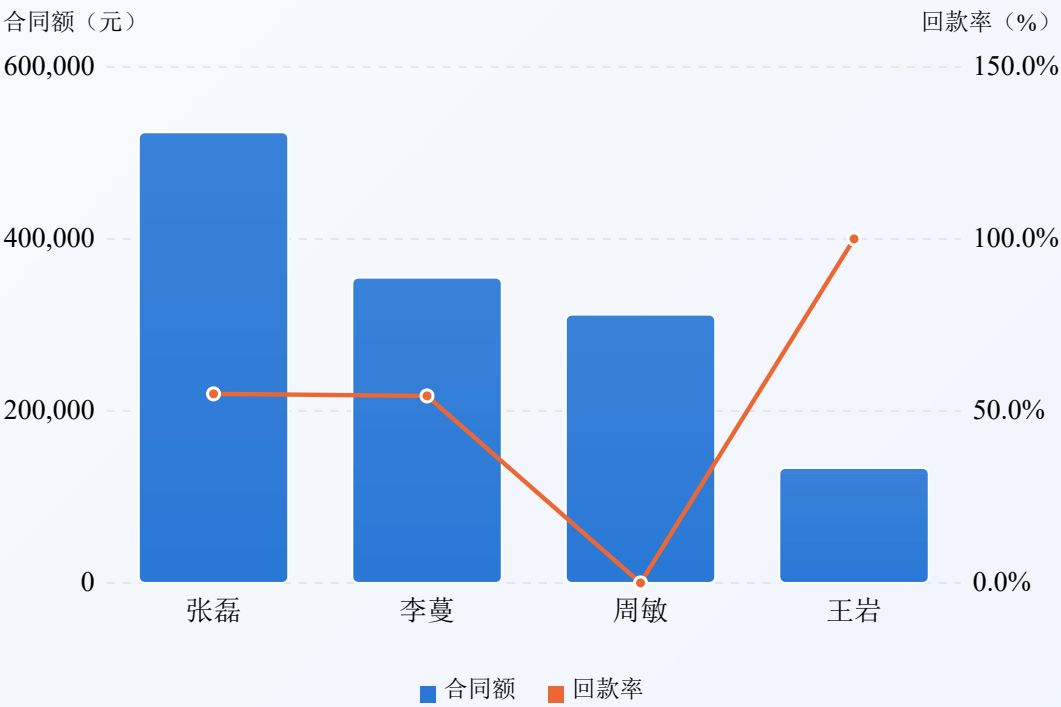
名下尚有一笔规模可观的合同款项待后续回收。

王岩合同额 133,700 元、已回款 133,700 元，共 3 单，全额回清。王岩名下合同规模虽小，但回款质量最好，全部款项均在当月回收，是四位负责人中唯一实现全额回清的个案。王岩的回款表现为部门提供了完全到位的示范，也说明小规模合同在回款管理上完全可以做到当月结清。

周敏合同额 312,000 元、已回款 0、共 1 单、回款率 0%。周敏名下的一笔 31.2 万大额合同当月零回款，正是此前逐日走势中 10 月 21 日峰值日签约的那笔，也是直营渠道中未回款金额最大的单笔合同。这笔零回款占未回款总额 71 万元的 43.9%，构成本月最大的单点回款风险。

负责人维度的回款问题与渠道同源——都集中在直营的大额合同上。周敏名下那笔零回款大单即属直营渠道，回款短板在渠道与负责人两个维度指向同一批合同，回款管理的着力点应聚焦于这些直营大额单及其对应的负责人。

图3 各负责人合同额与回款率



4 客户回款问题识别

6 个客户中 4 个回款率未达 60%——阳江重工当月零回款、南岭商贸 34.3%、中川机械 50.0%、华远建材 59.2%，其中阳江重工一笔未回款占未回款总额的 43.9%，是本月最大的单点回款风险。

阳江重工是全部客户中唯一处于「未回款」状态的一个，其合同额 312,000

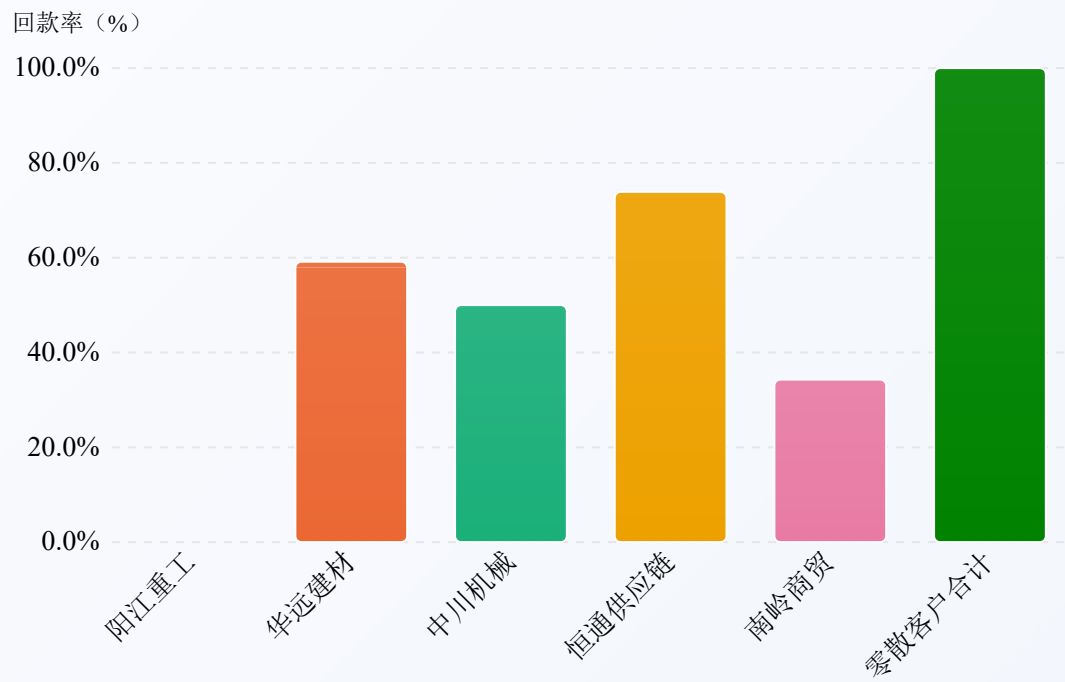
元、已回款 0，即整笔合同当月分文未回。结合合同明细，这笔合同 2026-10-21 签约、属直营渠道，与逐日走势中全期合同额峰值日重合。对单一客户而言，零回款意味着合同签约后完全依赖后续月份回收，资金占用集中，是本月回款短板里最典型也最值得优先处置的一单。

回款率偏低区间内有三个客户：华远建材 59.2%（ $168,000 \div 284,000$ ）、中川机械 50.0%（ $120,000 \div 240,000$ ）、南岭商贸 34.3%（ $60,000 \div 175,000$ ）。三者均已回款过半或接近过半，但距 60% 的目标线仍有一定差距，其中南岭商贸仅回款三成有余，是偏低组中回款进度最慢的一个。这三个客户合计构成回款率未达标的主要群体，是需要逐笔跟进催收的对象。

对照之下，恒通供应链回款率 73.9%、零散客户合计回款率 100% 全额回清，属于回款正常的两类。恒通供应链两笔合同、回款超七成，已越过 60% 的目标线；零散客户三笔合计全额回收，回款质量最佳。这两类客户说明本月的回款问题并非普遍存在，而是集中在少数几个大额或中等合同客户上，正常客户的回款进度为识别问题客户提供了清晰的参照边界。

从合同明细看，未全额回款的合同共 6 笔，未回款额排序居首的是阳江重工 312,000 元，其次为中川机械 120,000 元、南岭商贸 115,000 元，三者合计 547,000 元，已占全月未回款总额 71 万元的主要部分。这三笔都是单笔合同、金额较大。未回款高度集中于少数大额合同，说明回款问题的关键不在笔数、而在单笔金额的集中度。

图4 各客户回款率



从图 4 可以看出，未回款高度集中于单笔大额合同——仅阳江重工一笔就占未回款总额四成以上。反直觉之处在于，回款问题并不由客户数量或合同笔数驱动，而是被单笔大额合同的回款进度左右。回款管理不必铺开在所有客户上，优先盯住单点大额合同的到账，就能以最小成本显著改善整体回款率，这也是后续催收的着力方向。

需要说明的是，本表仅 10 笔合同、6 个客户，回款状态分组样本小，本识别为描述性定位、未作显著性检验。

5 结论与建议

本月合同额超额达成、回款率未达标，回款短板集中在直营渠道的大额合同上；阳江重工单笔零回款是最大的单点风险，优先催收该笔即可显著改善整体回款率。

建议将阳江重工合同列为重点催收对象。该合同 2026-10-21 签约、属直营渠道、由负责人周敏跟进，合同额 312,000 元、当前已回款 0，是全月单笔最大的未回款。量级上这笔占未回款总额 71 万元的 43.9%，催收动作应明确回款时间表并跟踪到账。预期该笔回款到位后，整体回款率可提升约 23.6 个百分点。监测方式为该客户回款到账记录及月度回款率的回升幅度。

建议对回款率未达 60% 的华远建材（59.2%）、中川机械（50.0%）、南岭

商贸（34.3%）按未回款明细逐笔跟进催收，优先处理单笔最大的中川机械 120,000 元、南岭商贸 115,000 元。三家未回款合同金额见前文明细。预期中川机械、南岭商贸各仅 1 笔合同，全额到位后两家回款率即达 100%。监测方式为持续观察三家客户回款率是否越过 60% 的目标线。

待验证方向：负责人回款率差异是否源于合同结构（大额直营单占比）——10 笔样本过小，待跨月数据累积后再做归因检验。

从处置量级看，全月未回款总额 710,000 元，其中阳江重工单笔 312,000 元占 43.9%。这说明超过四成的应收款集中在一笔合同上，只要把这一单催回，未回款总额就能直接缩减将近一半，整体资金状况和回款率都将得到立竿见影的改善。

反例边界在于，若维持现状不催收，未回款缺口 710,000 元将跨月累积。这笔未回款若继续停留在应收状态，会逐月滚入后续资金压力，叠加新签约合同形成更大的应收池。尽早启动催收、让未回款在本月内开始回流，是避免缺口滚雪球的关键。