

私が担当しましたお客様の事例のポイントをご紹介します。

(数字等は守秘義務により省略いたします)。



主任 山口 勉

会社名 M 社

業 種 酒類の販売業

年 商 5千万円

平成18年5月27日(土)開催

店舗内の打合せ室にて社長、会長、尾田所長、山口参加

経営計画
策定に
あたって
のポイント

1. 今回は1年間の短期経営計画を策定いたしました。
2. 商品別の売上高推移を把握して何の商品が売れていて、今後どの商品をどのようにして売っていくのかの計画をたてました。
3. 具体的には焼酎乙類のインターネットショップが好調ですが、いずれくるであろう売上高の頭打ちの対処を打ち合わせしました。
4. 同時にお店への集客策も打ち合わせしました。
5. 将来を見据えて日本酒の取扱いの強化も計画に織り込みました。

担当者
からの感想

1. 目標利益確保のための必要売上高を改めて認識できました。
2. ここ数年の現状維持から成長路線に転ぶことができ、それは会社自らの経営努力と毎年継続しているこの経営計画書の策定が刺激になっているのではないかと感じています。

今回の短期経営計画策定にあたり15時間かかりました。