

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

T 社

業 種

釣り具の小売業

年 商

6千万円

平成18年6月8日(木)開催

店舗内にて社長、奥様、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. 最近の業績好調の原因分析と今後の戦略について打合せをしました。
3. 具体的にはネット販売が好調ですが、送料と品揃えでの競合他社との差別化が今期の業績を下支えすることが予想されます。
4. 今期のイベント予定とメール会員の増加目標も決めました。

担当者
からの感想

1. 業界が厳しい現状にあるなかでもやり方によって、売上を増やせることを改めて認識させられるとともに勉強をさせていただきました。
2. 今後の継続した成長路線を期待しています。

今回の短期経営計画策定にあたり10時間かかりました。