

御社の改善のヒント

小 売 業

【 収益性の向上 】

目標管理の実施
サービス力の向上
商品力の向上
販売力の向上
経費管理の徹底
在庫管理の徹底
顧客管理の徹底
来店頻度の増加
トップセールスの推進
人材の活性化

【 生産性の向上 】

高付加価値販売の実現
改善活動の実践
商品構成の見直し
仕入・購買管理の徹底
人員配置の見直し
原価管理の徹底
販売員の育成強化
ムダ・ロスの排除
販売方法の見直し
給与・報奨制度の見直し

【 資金性の向上 】

貸し倒れの未然防止
取引条件の明確化
資金繰り表の作成
情報管理の徹底
資産効率の向上
計画的な設備投資の実施
納期管理の徹底
I T化の推進
売上債権の回収強化
新しい販売方法の開拓

【 安定性の向上 】

顧客第一主義の徹底
計数管理の徹底
動機づけのシステム作り
販売コストの改善
販売技術力の向上
設備の効率的活用
労働分配率の改善
回収と支払のバランス
金利負担の軽減
人材の確保

【 健全性の向上 】

資金調達先の確保
計画的な資産形成
内部管理体制の充実
自己資本の充実
仕入業者等との協調
資産内容の見直し
負債内容の見直し
リスク管理の強化
キャッシュフローの重視
金融機関との関係強化

【 成長性の向上 】

商品力の強化
販売力の強化
情報ネットワーク構築
新規顧客の開拓
粗利益率の向上
新業態・出店の検討
職場環境の整備
計画的な人材育成
社風改善と活性化
中期経営計画の策定

企業経営を行う上においては、上記のような多くの課題テーマがあります。

上記課題テーマのうち、 の付いているものについてご提案いたします。
上記テーマを参考とされ、目標を明確にすることをお願いいたします。