

売上高増加 対策

1. 対策の概要

- (1) 売上高の増加が見込めるすべての方法をリストアップする
- (2) 実施可能で有効と思われる方法を選定する
- (3) 具体的な実施案を作成して実行する

2. 要点及び留意事項

- (1) 売上高の指導原理は『値よくたくさん売る』ことである
- (2) 過去の経験や常識にとらわれないようにする
- (3) 最初は実施可能か否かにこだわらないようにする
- (4) 企業の宿命を理解する
- (5) 経費の節減で企業は生き残ることはできない
売上増大に必要な経費を、削減しないようにすることが重要点です。
- (6) 戦略7割、努力3割
時代に適合しない業種の場合には、現在の業種にこだわらないようにすることが必要です。
 - ① 本業を続けるな
 - ② 本業から離れるな
 - ③ 本業の中身を変えよ

3. 売上高を増やすには

売上高は、自社の商品をお客様が買ってくださった結果です。
そのためには、お客様に喜んでいただいて、繰り返し繰り返しお買い求めいただくことが必要です。

以下に売上高を伸ばすための要件を整理しておきましょう。

売上げを伸ばす要件

1. 良い商品を準備すること
2. お客様を創ること
3. 繰り返し繰り返し
買っていただくこと



税理士法人 大平経営会計事務所