

目的意識的な

経営姿勢を身につけよう

「2014年事業計画書」作成連続講座が終了しました。12月18日の最終日には事業計画書を作成した3名の会員の報告を聞いて交流しました。



「マは「顧客に信頼される仕事」をすることです。メーカーから知識を吸収して技術力を磨くとともに、お客さんのコミュニケーションの密度を高めて丁寧な仕事に心がけます。仕入れ単価や修理単価の見直しにも着手することになりました。吹田市内の金物屋さんとの連携にも取り組むことも考えています。自分の技術をアピールするために、改造や製作物のデーターを記録として残して営業にも活用します。同業者や顧客のイベント等にも進んで参加して関係を強化することも大切だと気づきました。年に1社の固定客獲得など売り上げの5%アップをめざします。

竹田洋一さん（美容）の来年度のテーマは「縮毛矯正の専門店」になることです。月2回の講習会参加で自らの技術を磨きます。実例写真を掲示したり問題解決の方向性を示したりして、お客さんの声を集め、お客さんに相談される「髪の毛のなんでも相談所」をめざします。毎週50通の「おしらせ葉書」を送り、店内のポスターも季節ごとに工夫する予定です。2013年度より再来店度で5%、客単価で3%アップを目標とします。長く働き続けるために「休む力をつける」ことも大きな方針です。完全予約制に挑戦するとともに、月に2日間休みを増やします。家族で年1回は旅行に行くことも目標に掲げました。

後藤孝雄さん（畳店）は10年後にドイツに出店、5年後に3つの支店開設（若手職人の育成、働くママ応援、障がい者雇用）を夢に事業計画書をつくりました。「個人客への特化・顧客満足度、大阪で1番の畳店」が基本方針です。ホームページアクセス1日250を目標に動画を導入します。若い世代の認知度を高めるために自社イベントや畳を題材にした講演に年20回以上取り組みます。初めて同業種のコミュニティづくりにも挑戦します。共同イベントや研究会の発足をめざします。対話能力を高め、値下げしない提案力にも磨きをかけます。以上のような取り組みを通して前年の1.3倍の売上をめざします。今回の事業計画書は5月に採用した25歳の従業員と共に考えてつくりあげました。

伝言板

無料法律相談会

1月16日（木） 昼1時00分（要予約）
北大阪総合法律事務所の弁護士さんが対応します。

徴収問題対策講座

1月16日（木） 朝10時00分、昼2時00分、夜7時30分
（同じ内容です。朝、昼、夜のうちどれかにご参加を）
国税、市府民税、国保料等の滞納対策を学びます。
自主計算。パンフをご持参ください。

吹田民商新春会

1月18日（土） 夜7時00分 吹田勤労者会館
会費4000円 参加締切は15日です。事務局まで。

日曜日健康診断

1月19日（日） 朝9時00分 相川診療所（要予約）
平日の夜の受診もできます。詳しくは事務局へ。

新会員申告・記帳講習会

1月19日（日） 朝9時30分
新会員の皆さんを対象とした講習会です。
基礎を学びたい会員の皆さんも参加できます。
自主計算。パンフをご持参ください。

経営交流会・工場訪問

1月21日（火） 夜7時30分
「現代の名工」で表彰された澤田勝明を訪問します。
澤田さんの技術、経営努力をお聴きします。
千里山東1・7・40 電話6337・9569
（関大前踏切から阪急千里山駅へ進行。パン屋さんの裏側）

記帳（手書き）講習会・エクセル会計講習会

1月23日（木） 朝10時00分、昼2時00分、夜7時00分
（同じ内容です。朝、昼、夜のうちどれかにご参加を）
資料代500円。エクセル会計受講者は2000円。
1か月分の領収書、請求書、預金通帳等の持参を。
自主計算。パンフをご持参ください。

商工新聞は経営のヒント・ノウハウの知恵がいっぱい 毎週必ず届けましょう
会費集金は会員の心をあつめしめる活動です 毎月10日までには集めましょう