

平成23年 8月8日

No.86

(数を増やす)

利益を出すのは、高く売るか、安くつくるかである。高く売れば、他社にはできない商品、技術、サービスが構築できなければ高く売れません。安くつくるには、コスト削減を進めなければ安くつくれません。高くてもいいものを買う購買層、安いものを買う購買層、使い分けの購買層があります。大量販売品の場合、高く売れたものが、直ぐに安く売ってしまいます。高く売ることができ、安くつくれば良いが、簡単にはいきません。私達小規模事業者は、高く売る商品、技術をつくるか、安くつくる商品、技術をつくるか、どちらかを重視して進めなければなりません。しかし、高く売れる商品がつくれば理想ですが、厳しいです。安くつくる方法を考えることが先かと思えます。徹底的にコストダウンを考え、工夫をなすことかと思えます。会計事務所などで考えてみても、安くつくる方法、時間の短縮、移動の短縮、人件費の削減を図っていく。売上は 単価 × お客様数 で、単価は上がらないとすれば お客様数を増やす しかありませんので、数を増やしていく ことをする。増やす ことで一件当たりの生産 コストは下がる。その工夫をするここだと思えます。1ヶ月何件で仕事が挑戦する。次のステップアップとして、高く売れる商品をつくる。高く売る。けて安く売りはしない。成長の仕方として数多のお客様、業種を経験して、字で、技術力、知識も高め、価格も高くて、お客様に満足して頂く。よい良い商品、サービスを提供していくことで喜んで頂く。自分の成長を喜びを得ることが出来る。この業種も同じだと思いますが、オーバーワークで長時間、数多くこなすことが、肝心かと思えます。