

岐阜県

実践可能な売上強化策を解説するセミナーを実施

支援概要

■支援の経緯

岐阜県K市の中小企業が抱える課題は消費税増税を迎えるにあたり、いかに消費の冷え込みを最小限に抑え、売上維持・売上アップに繋げられるかである。この課題を解決するために中小企業診断士のT氏を招き、いかに売上げの落ち込みを防ぎ、中長期的な売上の増加と利益の確保に繋げていくかを会員向けにご指導頂きたいと考え、支援を要請した。同氏は各地の商工会議所や自治体でセミナーを行い、多数の中小企業の支援実績を有している専門家である。消費低迷を乗り切る施策について有益なアドバイスをいただきたいと考えている。

■専門家による具体的な支援内容

3回のセミナーを実施し、各回10名超の会員事業者が参加。参加者に増税後の消費の落ち込みの危機感を強く持ってもらうために、消費増税に伴う売上ダウンの原理を顧客生涯価値が下落する概念から説明。次に売上強化の原理として売上を決定する要因や顧客ニーズの考え方、販売方法、プロモーション方法について、実践可能な例を用いて説明を行った。また個別相談の支援として洋菓子製造小売店には、季節限定商品やイベント限定商品の提供や、SNSを使ったプロモーション、電子マネー決済の導入を助言した。

支援の効果

消費増税の負の影響について多くの受講者が危機感を持ったと思われる。セミナーでは、小規模事業者の事例を多く提供したため、基本的な考え方はかなり浸透し、今後売上強化を考える際に役立つと思われる。個社に行った支援は実際に4月から取り組みを実施することとなった。



専門家の声

小規模事業者は漠然とした問題意識や危機感を持っていても日常業務に追われ、打破する具体策を考える余裕がなかったり、計画を立てても着手が遅れてしまう傾向が強い。適切な個社支援がきわめて重要である。

団体の声

論理的な講義や豊富な事例の紹介により、受講者満足度も高く、新規顧客獲得に向けてどのようなアプローチをとるのか考えるきっかけとなった。

また、消費税増税に向けた価格政策を検討・実施することにより、円滑な価格転嫁を行う準備を進めることに繋がった。