

“自社の想いを乗せた事業計画づくり”のポイント

二輪車販売店向けのセミナーを開催

山梨県オートバイ事業協同組合

山梨県オートバイ事業協同組合(吉田雄介理事長 組合員 18社)は1月27日、甲府市のホテル談露館で事業計画セミナーを開催、組合員12名が参加した。

三重県内で二輪車販売店を経営する(株)ナウウエストの今西崇氏を講師に、「あなたの未来を楽しく明るくするための事業計画セミナー」と題し、「事業計画」という言葉にあまり馴染みがない組合員でも気軽に計画づくりに取り組めるポイントについて説明があった。

今西氏は「自社の強みや弱みを書き出し可視化することで、現状把握や思い描くお店の将来像をイメージしやすくなる。また、売上目標達成のた

めにはどれだけ多くの潜在ニーズにアプローチできるかがポイント。潜在ニーズ層を広げるほど来店数・販売数に結びつきやすくなる。そのためにツイッターやフェイスブックなどのSNSを活用し、販売店がこれまで培ってきた知識、経験、体験等の独自の価値や魅力などを顧客にいかに伝えられるかが重要。」と説明した。また、売上や仕事量が増えると新たな人材も必要になることから、「休暇や残業など働き方改革を進めなければならない中で、やり甲斐をもって働いてもらうためには、スタッフへの接し方に注意するとともに、自社の将来像を明確にしその実現に向けて想いを共有できる人物かどうかを見極めることが大切。」と話し、自身の経験を振り返りながらセミナーを進めた。

吉田理事長は「本格的な事業計画を策定しなくても、自社の将来を想像しながら現状分析し実際に行動することが事業を安定的に継続させることにつながる。将来設計を明確にすることが今何をすべきかのヒントになると再確認した。これからも研修会などの組合活動を通じて組合員の販売活動等のサポートを続けていきたい。」と話した。



講師の今西崇氏

