

中小企業診断士の視点

第31回 売上拡大のための5つの質問



中小企業診断士 北田 健太
一社) 埼玉県中小企業診断協会

少し考えてみてください。あなたはさまざまなメニューを扱う定食屋の店長です。直近の業績は、近隣に大手飲食チェーンが出店した影響もあってか、売上が低下しています。このままでは今期の売上目標を達成できなくなってしまいます。さて、あなたは売上向上に向けて、どのような打ち手を考えるでしょうか。

どんな企業であっても売上を獲得しなければ事業を継続することは不可能です。だからこそ、いかに売上を向上させるかは企業経営において重要な課題です。新商品の開発、宣伝活動、オンラインショップの開店など、さまざまな方法で売上向上が図られています。

売上向上策の検討にあたり、今一度「売上」の構造を意識することで、効果的に打ち手を検討することができます。具体的には、「売上＝客数×客単価」という構造より、以下の5つの質問を意識することがポイントです。

【売上向上のための5つの質問】

- 1) 新規顧客を獲得するには何をすれば良いか？
- 2) 既存顧客を維持する（または顧客流出を防ぐ）ためには何をすれば良いか？
- 3) 商品単価を上げるためには何をすれば良いか？
- 4) 買い上げ点数を増やすには何をすれば良いか？
- 5) 購入頻度を上げるためには何をすれば良いか？

上記の質問をもとに売上を分解して考えることで、以下のメリットが得られます。

①売上向上のためのヒントが見えてくる

「新規顧客を獲得するためにはどうする？」「商品単価を上げる方法を議論しよう」といった形で5つの切り口をもとに打ち手の検討ができるため、アイデアそのものが発想しやすくなります。

②狙いを明確にして打ち手を実行できる

「これは顧客流出を防ぐための仕事」「これは買い上げ点数を増やすために実施している施策」といった形で、各自の仕事がどのような形で売上増加につながるのかが明確になります。

③結果の分析に役立つ

売上目標に対して、達成できた場合でも達成できなかった場合でも、その原因を分析することで次の活動につながっていきます。その際に、5つの切り口をもとに原因を分析することで、次の打ち手の検討につなげられるのです。

中小企業診断士は5つの切り口についても具体的な事例やアドバイスをお伝えすることが可能です。冒頭の事例についても、5つの切り口を活用することで、売上向上に向けた施策を検討できるでしょう。5つの切り口を活用し、売上向上につなげていただければ幸いです。

【問い合わせ先】

埼玉県中小企業診断協会

ホームページ：<http://sai-smeca.com/>

電話：048-762-3350

Eメール：rmcsai@nifty.com