

ディラー向けに コンサル事業展開

収益管理のノウハウ体系化

大日本印刷

大日本印刷は、店舗や個人ごとに収益を予測したうえで最適な販売活動に取り組みためのディラー向けコンサルティング事業を展開する。ネットトヨタ佐賀に在籍していた古川弘人氏の独自ノウハウを活用して開発した。拡販に向けた活動を体系化するとともに、店舗ごとに固定費を算出してこれを新車販売やサービス入庫などの粗利益で消し込む作業を取り入れたシステムを組み合わせた。予測から実績までのデータを見える化することにより、意識面からも高収益店舗への変革を支援する。

コンサルティングメニューの名称は「古川式 儲け勘定 トレーニング」とした。古川氏はネット佐賀での営業担当や店長、執行役員時代から、発想を「台数管理」から「収益管理」へと転換、これを実践して収益向上を実現してきた。大日本では新車販売やアフターサービス業界の収益を向上する施策の一つとして、これをコンサルティングや研修メニューに体系化した。

月初の段階で、店舗や個人ごとに過去の実績や見込みを

ベースに予測販売台数を算出、さらに人件費などを含めた固定費を算出して活動計画を策定する。新車の販売やサービス入庫などにより売り上げを計上するたびに固定費からの消し込み作業を行い、日々、収益管理を行う。その

進ちよく状況にに応じて月中で活動の修正を行い、月末で成果を確認する仕組み。こうした収益の確認は専用ソフトで行うため、煩雑な作業は必要ない。加えて、見込み客からホット客へと導くため、さらにリストとして持つ顧客を各種の商談へと導くためなどのノウハウやテクニク、ツールなども提供する。

販売店単位で導入する際のパッケージ費用は1件あたり300万円(専用ソフト利用料も含む)で、システムのサポート費用は月額1万5千円。初年度30件程度の契約を見込んでいる。