

平成26年度 商工会等職員採用候補者選考試験の実施について

1. 事務職

受験資格:高等学校卒業(平成26年3月卒業見込みの者を含む)以上の能力を有し、平成26年4月1日現在で満35歳以下の者

採用要件:採用時点において簿記検定試験制度の3級以上の合格者であること

採用予定数:10名

2. 指導職【職務経験者】

受験資格:高等学校卒業以上の能力を有している者。その他経験要件有り。詳細は「受験案内」を参照下さい。

採用要件:保有資格によって要件が異なりますので、詳細は「受験案内」を参照下さい。

採用予定数:4名

募集期間:平成25年9月2日(月)～9月27日(金)【必着】

※上記受付期間外に到着した申込書類は受付できませんのでご留意下さい。

※詳しくは県連合会ホームページをご覧ください。各商工会・連合会、ハローワークにて配布する「受験案内」を参照してください。

連合会人事課内 採用試験係018-863-8494

小規模企業共済

経営者と後継者の退職金制度

1 掛金は全額所得控除
例えば、課税所得500万円の経営者なら、月々3万円(年36万円)で109,500円※復興税プラスの節税効果!

2 掛金総額の範囲内で借入れも可能
(金利は年1.5%)

3 受取り時も税制面で大きなメリット
共済金は、一括受取りなら「退職所得扱い」、分割受取りなら「公的年金等の雑所得扱い」だから、だんぜん有利!

経営セーフティ共済

取引先の不測の事態の資金手当

1 掛金は全額経費扱い
決算月に翌年度分まで納付した場合も対象になります。

2 掛金の10倍の範囲で、8,000万円まで貸付 (無担保・無保証人)

3 貸付を受けなければ、掛金は全額戻ります (40月以上納付した場合)

共済のことなら、何でも **最寄りの商工会へ**

◆あなたの経営に役立つ共済、きっと見つかります◆

制度の運営機関：独立行政法人中小企業基盤整備機構 TEL050-5541-7171 (共済相談室) <http://www.smrj.go.jp/skyosai/index.html>



自店の売上減少の原因と対策って?(1)

秋田県商工会連合会 嘱託専門指導員 後閑 和子氏 寄稿

最近、自店の売上げが減っていると思っている経営者の方はいらっしゃいませんか。景気が悪いから仕方がないと諦める前に、「なぜなんだろう」と原因を考え、やることはないか、を検討しましょう。売上減少の原因を考える時、「売上=来店客数×客単価」の公式を利用します。この公式から自店の売上を伸ばすには、来店客数および客単価をアップすることですね。この2つの項目について原因を探ります。

では、公式を分解して、まず「来店客数」を検討します。お店に来店するお客様とは、今まで来店してくださるいわゆる「既存のお客様」と「新たなお客様」がいます。既存のお客様の来店頻度は減っているのか増えているのか。または新規のお客様は増えているのかどうか、と深堀していきます。そこから、自店にとって、どちらの原因がより大きく影響をしているのかと考え対策を考えるのです。もちろん、両方とも原因です、というお店もあるでしょう。

既存のお客様の来店頻度が減少している場合は、もっと頻繁にきていただくように考えます。今まで、1か月に2-3回来店していたお客様が1か月に1回になってしまうと、当然売上ダウンです。まず基本的な対策は、お客様との信頼関係をいかに築いていくかをしっかり持つこと。お客様からみて、「あのお店に行きたいな」と強く思っていたいただくようにするには、コミュニケーション

力も決め手の一つです。お客様から共感し信頼を持っていたくにはお客様からこんな商品ほしいなとか、こんなことしてほしいなどという潜在ニーズを聞き出し、顕在化することがポイントです。そのためには、「聞く力」「質問力」「オウム返し」などがポイント。いかに「聞き上手」になるかが勝負です。潜在ニーズに対応していくことで、お客様満足が向上すると、お友達を連れてきてくれたりと新規のお客様が増える一因でもあります。さらには、店舗の中を見直し、買いやすい売り場づくりや清潔感のある店舗にすることを務めましょう。当然商品力の強化も必要です。

しかし、一番先に考えることは、「うちの店舗コンセプトは何か」を再度認識することです。つまり、どんなお客様に、どんな商品を、どんな方法で提供するのか、を考えます。そこから、レイアウト・通路幅・品揃え・陳列・POPなどの対策が必要になってきます。もちろん仕入も重要です。また、お客様への個別のDM発送・クーポン・ポイントなどでお客様の来店機会を増やす工夫をしてみましょう。

新規のお客様を増やすには、話題性のあるイベント開催などで、店舗の存在を認知してもらうことやまた、今まで実施していたチラシの配布先を再検討することも一案です。

さて、客単価を向上する方法は次回です。