【企画提案事業〔提案型〕】

データ分析から読み解く売上拡大につなげる実証実験~感覚経営からの脱却に向けた第一歩~

明日からできる

業績アップの5つの方法セミナー

~POSレジ/会計ソフトデータの活用方法~

セミナー後、個別相談承ります。

令和4年

 $14:00 \sim 16:00$

※両日ともセミナー内容は同じです。

※個別相談は各回終了後、18:00まで対応いたします。

こんな悩みをおもちの方に

オススメします

✓ データはあるが経験と勘に 頼っていて波がある

✓ 仕入れの値上げが苦しい

✓ 今のやり方に限界を感じる

✓ なんとかして売上を回復させたい

定 員:10名(各回)

参加費:550円(1回)

会場:蕨商工会館3階多目的ホールA

※コロナウイルス感染症の影響により変更する場合がございます。

受付中

主 催:蕨商工会議所 中小企業相談所

協 力:日本政策金融公庫 浦和支店

NTT東日本

問合せ:蕨商工会議所

TEL:048-432-2655

お申込はFAX: 048-444-1785

企業名		参加者名	
住所		電話番号	
メールアドレス			
参加希望日	□10/27 · □11/4	個別相談 希望の有無	□希望あり

講師紹介



小林雅彦 オフィス 代表

大手通信会社に30年以上勤務。2020年に 中小企業診断士に登録し「みやびコンサ ルティングオフィス」を開業。公的機関 の経営相談窓口や専門家派遣、補助金申 請支援、セミナー講師、執筆など幅広く 活動。IT導入、創業支援、事業承継、フラ ンチャイズが専門。業種では飲食業、 サービス業が得意。

難しそうなことをやさしく伝えるのが信 みやびコンサルティング条です。ITに詳しくない経営者の方にもわ かりやすく、POSデータの活用方法をお伝 えします。



谷川大致 合同会社AMU経営研究所 統括研究員

産業用機械メーカー、国立研究開発法人 新エネルギー産業技術総合機構、コンサ ルティングファームを経て独立。中小企 業診断士として、データを活用した分析 を進め、中小企業の経営をサポート。企 業とともに改善点を洗い出し、業績向上 につながる変革の実行を支援。また、意 思決定におけるデータの活用を推進し、 意識改革に取り組む。座右の銘は、温故 知新。データを分析し、新しい経営の姿 をともに作り上げましょう。

<セミナーでの紹介事例>

1. 仕入れ・仕込み量の精度向上

天候や気候(温度等)と販売数との相関関係を分析することで、仕入れ量や仕込み量の精 度向上を図り、過剰在庫・在庫切れを防止

- 2 商品・メニューのラインナップ改善
 - 商品別の販売数の違いや季節変動を分析することで、売れ筋・死筋商品を把握し、季節に 合わせた商品・メニューへとラインナップを改善
- 3. キャンペーンの企画

販売数の日別・時間帯別データから、売上の落ちる曜日・時間帯・天気・特異日(地域イ ベント等)を分析することで、ピンポイントキャンペーンを行い閑散時の来店を促進

- 4. シフトの適正化
 - 販売数の日別・時間帯別データとシフト人数の関係を分析することで、シフト人数の過不 足の実態を把握するとともに、今後の日別・時間帯別の販売数を予測し、シフトを適正化
- 5 食材ロスの削減

日別の注文数と仕入れ数・仕込み数との関係を分析することで、売れ残りによる食材ロス の発生状況を把握するとともに、今後の日別注文数を予測することで、仕入れ数・仕込み 数を適正化