

平成28年度 一般財団法人山梨県地場産業センター事業計画書

事業計画

基本方針

中期経営計画(平成25年度～平成29年度)の4年目となる本年は、甲斐善光寺ご開帳といった特別なイベントもなくなり、本当の意味でのセンターの実力が試される年度かと思えます。地道な日々の積み重ねに加え、新たな誘客対策や、イベントの付加などを企画するとともに、収入が不足する場合は支出をコントロールする柔軟さを持って運営にあたる方針です。

事業実施計画

1 商品力の強化

○新規取扱い商品の開発により、品揃えの充実を図る

- ・積極的に情報収集を行い、新業種、新商品の開拓に努める
- ・他店調査(道の駅や同種観光施設など)により、未扱い商品、未扱い分野の開拓をする
- ・未扱い催事、賑わい性のある店頭販売商品の開発

○既存商品の品揃えの見直し

- ・取引先とのコミュニケーションを高め「売れ筋」の導入を心掛ける

○センター連携による魅力づくり

- ・他県センターとの交流を深める中での商品供給を受け、他産地フェアの開催により通常とは異なる賑わいを企画する
- ・春・秋のまつりに新規出店業者の紹介を得て新鮮さを創出する

2 販売力の強化

○誘客活動の推進

- ・観光エージェントとの契約及び条件情報の収集
- ・やまなし観光推進機構や商工会議所、山梨県中小企業団体中央会などとの連携により、観光業者訪問や商談会に積極的に参加をして、PR活動に努める
- ・「スモール・プレゼント」の準備により、飛び込み観光バスの取り込みを図る
- ・県内観光施設を訪問し、パンフレットの配布依頼やPRを依頼する

○販売員教育の実施

- ・外部セミナーや研修会への参加により、商品知識の向上を図る
- ・各種展示会やイベントを見学する事により、接客技術やプレゼンの勉強をさせる
- ・朝礼、昼礼を通じて、課題や目標の徹底、問題点の共通認識、意識改革などを図る
- ・待遇の改善により、販売員の定着を図り、個々の役割り分担を明確にする

○販売ツールの見直し

- ・広告宣伝費の使い方を検討する(シビアな費用対効果の研究)
- ・ロコミ、無料通信アプリ、低料金販促ツールの開発・研究

3 柔軟な経営管理

○数値実績の把握と差異対策

- ・より詳細な月次損益の把握
- ・実績に応じた支出管理(マイナス収益時への対応)

○会議室の収益向上

- ・空室情報や下見など、従来のサービスは継続する
- ・必要備品の購入により、サービスの向上
- ・LED 蛍光灯への変更を前提とした試算(照度、使用期間、作業費)

○次世代への業務引渡しを前提にした仕組みづくり

- ・業務の棚卸し
- ・方向性の整理
- ・人材育成

○消費税率の変更に伴う準備

- ・システム変更・価格変更(税込価格)の作業計画の立案、手順の検討
- ・出展関係・業務委託等関係者への連絡と調整
- ・必要資材の手配