

在庫品の売り上げアップで財務状況の大幅改善

I社 (山形県)

高級時計、宝石、めがね等の販売

1. 相談のきっかけ

顧問税理士さんの紹介。
宝飾品などの販売の
売上げ落ち込みがあり、
売上げを回復したい
ということで来訪。

2. 課題整理・分析

高級、ブランド品の正規
販売ということで地域の
信頼を得てきているので、
デスカウント販売による
高級品扱い店のイメージ
を壊すことなく売上げを伸
ばしたい。

3. 解決策の提案

宝飾品の販売回復は顧
客リストの整理による効
率的なDM案内や中年富
裕層をターゲットにした催
事企画などで新顧客開拓
が必要で、時間がかかる
ので、めがねの販売増に
よる在庫圧縮を先行する
方がよいことをアドバイス。



4. 成果

高級めがねをデザイン中心から機能性重視の販売に切り替える、たとえば高齢者をターゲットとしたおおきめなレンズ対応の縁なしフレーム、テレビも見える中近レンズ老眼鏡、白内障予防めがねなどのセール開催を勧めた結果、地元のイベントにおいてこれらのセールを実施した結果、前年同月比で売上げが倍増した。景気の動向もあるが相乗効果で宝飾品についても売上げの回復が見られるようになった。