

美容室の繁栄を約束する COTAコンサルティングシステム

売上を上げる 【具体策『コタ旬報店システム』】

1.意識改革

売上向上は、まず意識を変えることから始まります。

2.データ分析 (PLAN)

- 過去のデータを分析し、現在の状況を把握。
- 目標未達成の原因を分析。

3.目標の設定 (PLAN)

あるべき姿、目指すべき姿を知り、店の実力を測定することで裏付けのある数値目標を設定。

4.対策を立て実行する (DO)

ミーティングにより衆知を集め、マイナスの原因を解消する対策を提案。

5.状況の把握と結果の分析 (SEE)

- 対策の実行状況と結果の分析。
- 目標達成に向けたアドバイスや問題提起。

経営の近代化と事業規模の拡大 【経営の近代化の為に】

1.経営理念の確立

経営の目的を明確化。

2.経営ビジョンの確立

あるべき姿、目指すべき姿への道筋を決定。

3.経営計画の立案

道筋を数値により具現化。
「売上計画」「経費計画」「利益計画」「返済計画」
「資金計画」「キャッシュフロー計画」

4.財務管理

- お金の正しい管理と使い方「どんぶりからの脱却」。
- 財務分析
 - 月次決算による経営管理及び財務管理の徹底

【事業規模拡大の為に】

1.出店計画

出店ノウハウの提供。

2.組織化

企業化（人材を育成し、利益を創造する）のルールの整備
「賃金規定」「人事管理規定」「技術管理規定」「就業規則」
「在庫管理規定」その他

3.その他経営アドバイス

「幹部育成」「経営指導全般」「財務」「税務」「法人化」
「資本政策」「人事全般」その他

利益UP



旬報店