

こうすれば儲かる!

水産卸・仲卸の利益管理

⑫

任せっきり3

さて、もう一つ「販売の任せっきりに移ろう。この業界には「営業」がないといわれている。

その理由は、商売相手の名が努力とは程遠い活得意先の形態に理由がある。市場には、この得ながら買ってくれている人、意先が営業の努力がなくとも「自然と集まってきた」のだ。

要するに「仲卸」と呼ばれる人々や「買入」とに余っているときには、



情報システム株

大谷 淳一 社長

よばれる町の「さかなや」が、彼らが市場に集まり「競り」や「相対」取引を行い、買って

廃棄せずに引き取っても、品物がないときに、企画を提案して

か、時代は変化し続けている。物を引き取って、販売から脱皮できなかった。このように費用は仕入れ、販売と両方にまたが

「売ってやっている」は最悪

みていなかっただ販売の費用

「勘弁」ですませてもらい「勘弁」ですませ

このような営業努力の価格構成が決定できているだけではありません。この業

仕入れに関わる費用に、数字を見なければ利益向上への抜本的な解決には

差をみてみると、この業界には営業が存在しないといわれても反論しようがないだろう。

「販売の任せっきり」から脱するために、あるべきではない。このことは、早く速

買ってくれる人々がその場に集まる。そのよ

費用の代表として、市場に掲載