

HITECH REPORT

2019,3,15

第1回 ハイテックは素晴らしい!

売上が絶好調な理由と最悪の原因を知りたい
と思いませんか？

正確に分析ができるツールがなければ経営者からの質問は「今月の売上どう?」といった抽象的な質問になってしまいます。

そして「まあまあじゃないでしょうか」「悪くはないと思いますよ」と更に抽象的な答えとなって返ってきます。

これでは、これからの技工所経営はより困難になるでしょう。

ハイテックの様々な販売管理資料で自社の分析ができれば「今月の売上の分析を聞かせて?」といった質問にも「この技工物の受注数の多さで目標額を15%上回りました」「あの技工物の少なさで目標額よりも10%少ないです。」といった正確な分析が即座に可能です。

何が要因で増益なのか?そして何が悪くて大幅に減益なのかといった原因が即座に理解できます。

