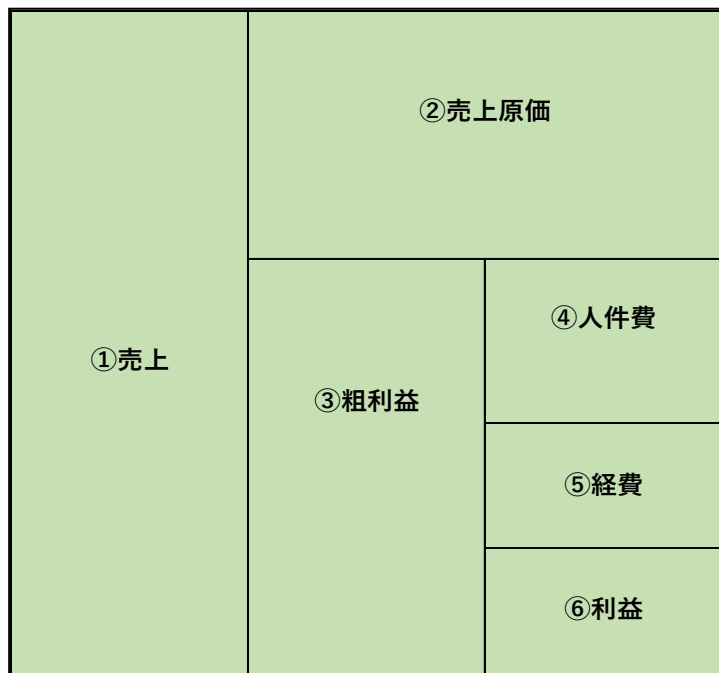


現場でやること

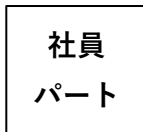


①売上 = 単価 × 客数 × リピート → どこをどうする (SWOT分析)

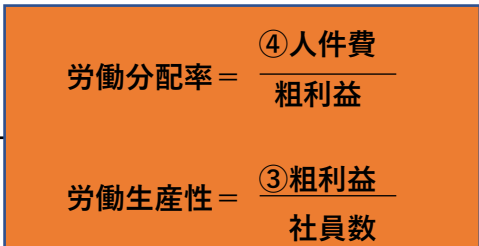
②原価 = 在庫管理、ロス廃除、その都度仕入れ

③粗利益 = ④人件費 + ⑤経費 + ⑥利益を稼いでいるか?

④人件費コントロール =



→ 基準は

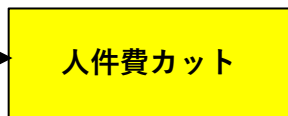
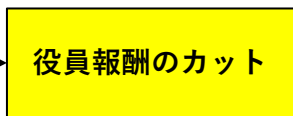
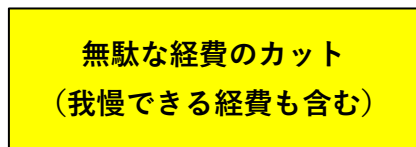


⑤経費 ———— カットするもの → 交際費・消耗品費など

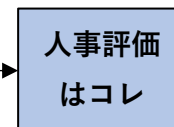
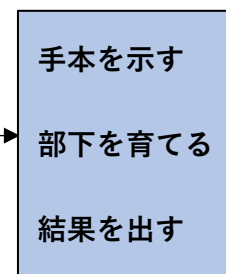
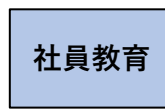
————— カットしてはいけないもの

- 売上を作る経費
- 会社を維持・管理する経費

(順番)



(さらには)



ここを最大〇ヶ月持ちこたえられるか → 助成金・借入金の活用

→ 借入金の保証能力は維持する