

『経営の課題』と『現場の課題』を 解決しながら、会社の未来のためのDX化を 進めていきませんか？

初めまして。リユース業界の業績アップコンサルティングを17年行っております、(株)A-DOSの千馬と申します。リユース業界に特化してリユース業経営者様の勉強会の開催、リユース業店長勉強会や経営相談や業績アップのお手伝い、社員教育のお手伝い、WEBマーケティングのお手伝い、新業態開発プロデュース等をさせていただいております。これまで累計300社以上のリユース業界の業績アップのお手伝いをさせていただいております。

皆様の2022年の業績はいかがでしたでしょうか？また2023年のスタートはいかがでしょう？

2023年は、ウクライナ問題や円安等、不透明感、電気料金の値上げ等、お客様の生活防衛意識が急速に高まっている現状かと思えます。その中で、リユース業界にとっては買取増等、追い風になる部分もある反面、在庫過多になりやすいという側面もございます。私どものお手伝いしているリユース企業でも、同じような悩みをお持ちの経営者様も多数いらっしゃいます。

リユース業経営者の方が感じられている現在の課題

- 買取は好調で良いことだが、買取先行でキャッシュフローが良くない…
- 現場が人手不足でECに力を入れたいけど、なかなか手が回らない…
- ECはやフオク1本で、将来を考えると不安が残る…
- 将来を見据えて会社のDX化を進めたいけど、何から着手したら良いか分からない…

上記のような経営課題を感じておられませんでしょうか？

今回、リユース業界専門のPOSシステムを開発されている株式会社NOVASTO様と共催でセミナーを開催させて頂く運びとなりました。同社のシステムを活用し、既存のECモールに加えて話題のCtoCサービスのメルカリSHOPS、楽天ラクマへの併売を実現して高回転販売できる事例企業が現れてきました。買取が好調だからこそ、ECモールへの併売で回転率を高める施策がキャッシュフロー上も有効になります。業績好調な企業のご紹介させていただきますので、是非セミナーにご興味のある経営者様はご参加いただければと存じます。また、今回のセミナーは単にシステム導入の話だけではなく、DXを進めた後の経営戦略の描き方、ポイントをお伝えさせていただきます。オンライン回線の都合上、先着順で〆切がございますので、お早めにお申込みくださいませ。皆様とオンラインではございますが、お会いできることを楽しみにしております。

株式会社A-DOS

TRCリユースコンサルティング

シニアコンサルタント 千馬 雅史



えっ知らなかった!!もっと早く教えてよ~ リユース業の経営に役立つ 無料ダウンロードコンテンツはこちらから

の声



- 催事買取チラシ事例集
- リユースショップがWEBを活用して業績を上げるステップと広告成功事例
- リユースショップ経営者がWEB集客で押さえておくべきポイント
- リユースショップのMEO対策

LOADING...



コンサルタントによるリユース業界の最新コラムやセミナー情報が無料で届く!

リユース業界の時流がスマホに届く

完全無料

TRCリユースコンサルティング
公式LINEマガジン

LINE IDでの
登録はこちら

@reuse-consulting

