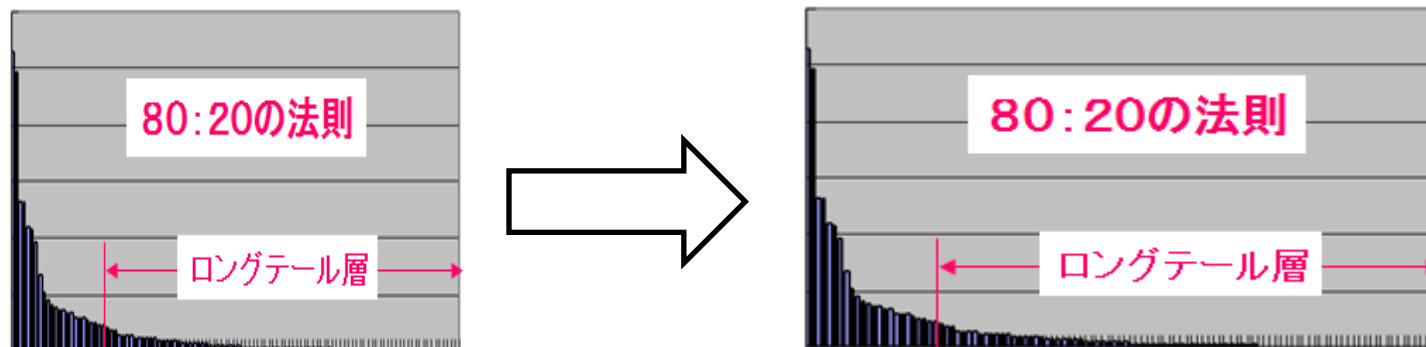


BOP対策

BOP: Base of the Pyramid

1. 少額取引先の状況



少額比率が高くなる

仮に月1万円の売上、粗利2割としても
伝票1枚なら2千円の儲け
伝票10枚なら2百円の儲け
伝教30枚なら70円の儲けにも届かない

少額という事は
箱売りではなく、バラというケースが多いので、
ピッキング、梱包という手間もかかる

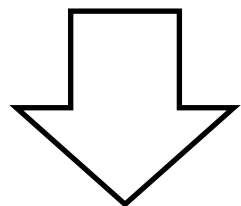
2. 時間と金の関係

仮に、社員一人の1日の人件費を3万円(月66万円)とすると

1日当たり30,000円

1時間当たり3,750円

1分当たり 62.5円



この投資に見合う売上が期待できるか

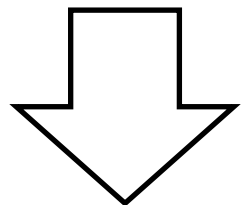
仮に、労働分配率33.3%、粗利2割とすると

1日当たり 90,000円の粗利、**450,000円**の売上

1時間当たり 11,250円の粗利、 56,250円の売上

1分当たり 1,875円の粗利、 **9,375円**の売上

間接費などを
負担すると
最低3倍稼ぐ
必要がある



1人当たり1000万円の売上

3. BOP対策①



少額取引先の仕分け

- ・ポテンシャルのある戦略的な企業
- ・少額でも採算に合う企業
- ・少額で不採算の企業

営業マンが攻める

ICT戦略でつなぐ

思い切って
取引条件の改善策を提示し
お客様の選択に従う

4. BOP対策②

ICT戦略

Information & Communication Technology

- 「情報」・・・1. コンテンツ
2. データベース(CRM)

- 「会話」・・・1. 発信
- ・Fax
 - ・メール
 - ・DM
 - ・イベント
- etc

2. 応答
- ・EC(Webを介して自動化:アマゾンみたいなもの)
 - ・Fax受信で時間に制約されない
 - ・メールやFaxでの自動回答
- etc