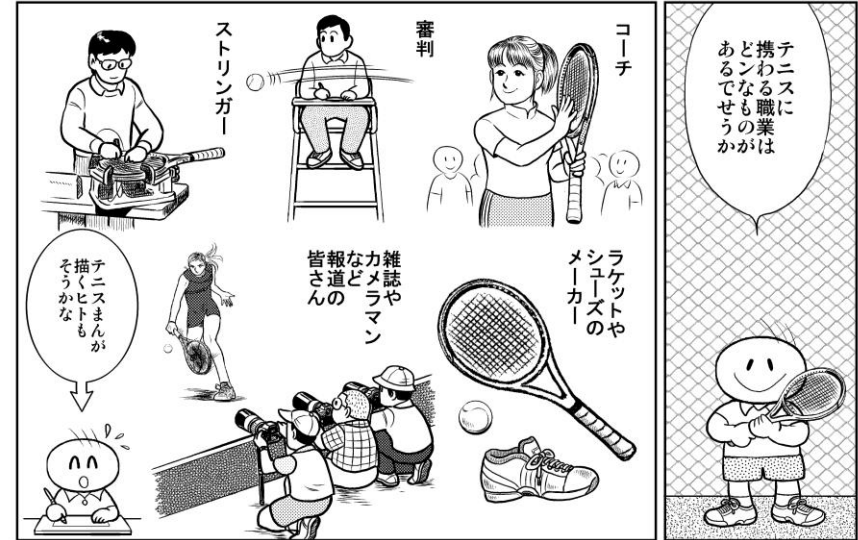
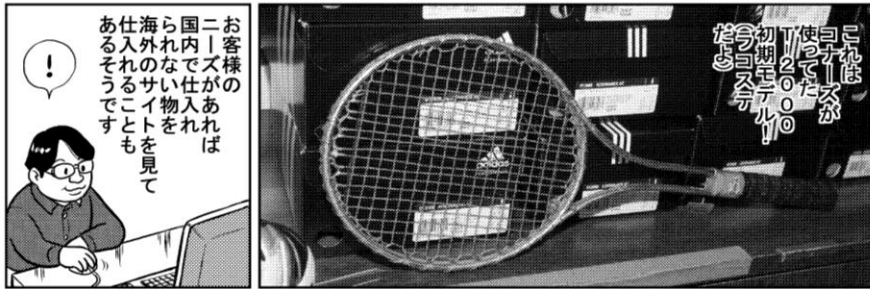
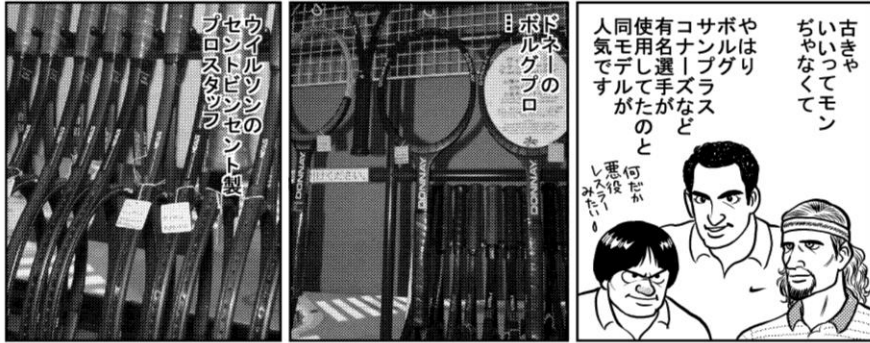


ナイス SHOP物語





テニスクラシックBreak誌掲載(日本文化出版)
まんが:いしかわせいぢゅん

てなワケで テニスショップ 経営の重要事項をまとめてみましたので

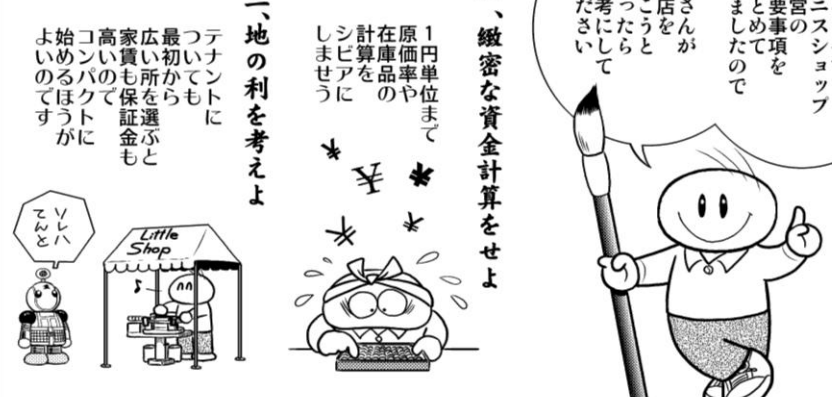
皆さんが お店を開こうと 思ったら 参考にして ください

一、緻密な資金計算をせよ

1円単位まで 原価率や 在庫品の 計算をシビアに しませう

二、地の利を考えよ

テナントに 最初から 広い所を 選ぶと 高買も保証金も コンバクで 始めるので ずうが



現在はおおかげさまで 忙しいですが できるだけ お願いしたいです

開店当初は 一日の売り上げが 0円なんて ありました

みっともないので 自分で千円出して レジを打った こともあります

涙聞こも



三、情報収集を怠るな

メーカーの 営業さんと 話したり 内見会に行く ことなどで 最新情報を 常につかみ ませう

四、他人のやらないことをやれ

『うちの店に 来ればこんな メリットがある』 という特徴を 作って 他店との 差別化を 図ります

五、失敗を恐れるな

ボーチと 同じです

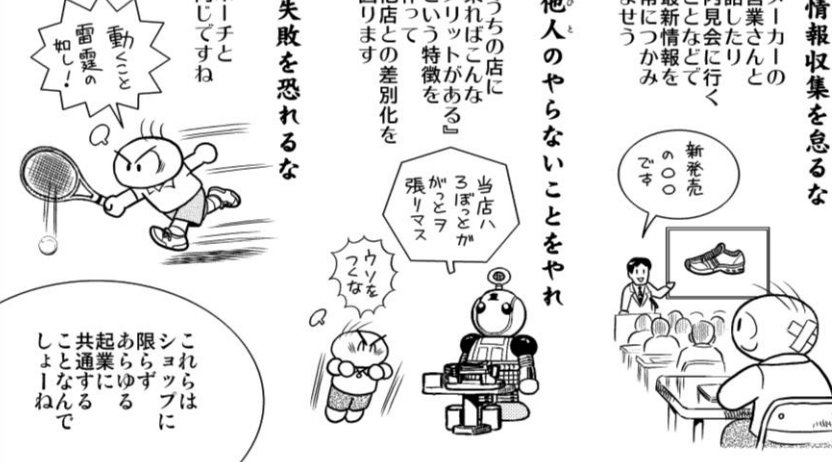
雷動の音 如し!

『この店は 当店ハ 3ぼこか がトラ 張りマス 2ソを つな ぐ』

『ナイイス ショップに ひっかいて 皆さんの おっしゃる ことか？』

えーと 今この タイトルは

説明ナ キヤ



我々は ラケットや ストリングの 知識を 身につけて

お客様の ニーズに 応え

テニスショップは 商品と並べる だけでは 経営 していき ません

また薄利多売が できにくい業種 でもあります

ネット販売や リサイクルなど 大型店と違う形が 利益をあげられる ようになったのだ と思います



『ナイイス ショップに ひっかいて 皆さんの おっしゃる ことか？』

説明ナ キヤ



※紹介した情報は2007年当時のものです

その後カーボネックス 8とかプロスラム マー 使いましてが

あるとき パツ アウイ ドバルソ 購入ケイ ト高テ

何しろ サビキスガ 値段だたのよ

しかし!!

使用目の 手でガスベッて ハイドコリー だきつけり

見事に フレームに 亀裂が!!

修理したけど ダメでした

ひん

フレイア デンタシナ

¥22,000

