

「月商1億円」への道

①

参加店舗が月商1億円、1億円はかなり高い目標だ。池上社長は「講義を受けて、社員のス」へ参加した理由について、アコール（兵庫県赤穂市）の池上幸志社長は「実は『アドバン』に参加後、売上げの伸び率がやや鈍化していた。1億円がどうこうというよりは、とにかくもう一度飛躍したい、加速するためのきっかけにした」というのが正直なところ。『ネーションズ』ならどうにかしてくれませんか」とい

「参加店舗が月商1億円、1億円はかなり高い目標だ。池上社長は「講義を受けて、社員のス」へ参加した理由について、アコール（兵庫県赤穂市）の池上幸志社長は「実は『アドバン』に参加後、売上げの伸び率がやや鈍化していた。1億円がどうこうというよりは、とにかくもう一度飛躍したい、加速するためのきっかけにした」というのが正直なところ。『ネーションズ』ならどうにかしてくれませんか」とい

「参加店舗が月商1億円、1億円はかなり高い目標だ。池上社長は「講義を受けて、社員のス」へ参加した理由について、アコール（兵庫県赤穂市）の池上幸志社長は「実は『アドバン』に参加後、売上げの伸び率がやや鈍化していた。1億円がどうこうというよりは、とにかくもう一度飛躍したい、加速するためのきっかけにした」というのが正直なところ。『ネーションズ』ならどうにかしてくれませんか」とい

「参加店舗が月商1億円、1億円はかなり高い目標だ。池上社長は「講義を受けて、社員のス」へ参加した理由について、アコール（兵庫県赤穂市）の池上幸志社長は「実は『アドバン』に参加後、売上げの伸び率がやや鈍化していた。1億円がどうこうというよりは、とにかくもう一度飛躍したい、加速するためのきっかけにした」というのが正直なところ。『ネーションズ』ならどうにかしてくれませんか」とい

アコール

従業員の方向統一

昨年8月に目標達成

「参加店舗が月商1億円、1億円はかなり高い目標だ。池上社長は「講義を受けて、社員のス」へ参加した理由について、アコール（兵庫県赤穂市）の池上幸志社長は「実は『アドバン』に参加後、売上げの伸び率がやや鈍化していた。1億円がどうこうというよりは、とにかくもう一度飛躍したい、加速するためのきっかけにした」というのが正直なところ。『ネーションズ』ならどうにかしてくれませんか」とい

「参加店舗が月商1億円、1億円はかなり高い目標だ。池上社長は「講義を受けて、社員のス」へ参加した理由について、アコール（兵庫県赤穂市）の池上幸志社長は「実は『アドバン』に参加後、売上げの伸び率がやや鈍化していた。1億円がどうこうというよりは、とにかくもう一度飛躍したい、加速するためのきっかけにした」というのが正直なところ。『ネーションズ』ならどうにかしてくれませんか」とい

円を達成したアコー
ル。池上社
長は「ただ、
1億円は外
部環境の影
響も大きか
ったので、
地に足のつ
いた取り組
みをしてい
きたい」と
語る。商品
面では「海
洋深層水の
アコール」という店舗
名なので、原点復帰と
お世話になった。ネー
ションズに参加してい
なれば今の当社は全
年以上扱っている定番
商品であり、優れた面
がたくさんある。伝え
方で工夫できる面がま
だまだあるのではない
か」と意欲的だ。

最後に「楽天市場に
はネーションズという
た。」



目標だった月商1億
はネーションズという
た。」

(おわり)