



# Expense Reduction Analysts

2011.03.29-工商時報

D4版 經營知識 <守成為盈>



【守成為盈】

◎文／葉益成

## 減少需求有助於降低成本

能夠在不增加成本費用下，達成降低支出的目的，是再好不過的操作。然而，有時候增加支出是有道理的，問題是如何找出你想增加的項目及必要性，便是藉由策略性地增加費用以降低成本。

例如，傑森音樂教學機構在原本只有一個教學中心時，每天結帳收款輕鬆，然而有了第2個中心後，要將2個中心相關資料彙整就變得不容易。於是，傑森以人工方式土法煉鋼，在第2個營業日，將第2個中心的帳目重新輸入主電腦，但費時費力，更重要的是資訊不夠即時。

其實，投資資訊建置、購買適合的管理軟體或租用軟體，這樣的成本增加可以帶來更好的消費者服務、更有效率的後台管理，最終成果

是人力成本降低。又如，透過與供應者的良性互動、活動贊助，也可有效降低存貨與資金成本。雖然額外費用必須在實現節費前先加上，卻可達到節流效果的加乘效果。

但若掉入他人的行銷陷阱，無謂地為了省錢，花了更多錢卻是萬萬不可。例如，第2件打折、多加50元再購一件、買千送百，這些優惠折扣真的讓你省錢嗎？還是反而讓你花更多？

這種省小錢花大錢的例子，是否也曾發生在你個人和企業上？為了避免這種情形發生，消費時，一定要先想好需要什麼？何時需要？急迫性？重要性？要不然將可能造成庫存、囤貨，甚或多花錢卻用不著，徒增浪費和無謂支出。

減少需求無疑能幫助企業降低成本，有效和實際的方法是緊縮花費預算。常常自問：為

什麼這是必要花費？你將發現大部份的需求是可以免去的。刪掉所有不會為企業帶來具體獲利和附加價值的非必要花費，告訴自己：你不需要。

你或許會決定買一組50萬元辦公家具，只因為現在很便宜。大部份的企業和個人進行採購時，總是考慮利潤和成本，或是價值，而不會買最便宜的「適」用品。下次試試看，根據價格而非成本來購買，買一組8萬的好家具，而不是那組以前是100萬現在是50萬的家具，你不需要管它以前多少錢，只管現在的價格，認清一個事實：對一個消費者而言，你都是在支出，除非你要再高賣，否則根本不不可能「賺」到。（本文作者為ERA英國穀業企業成本國際顧問集團大中華區總裁）