

# 087

A-PDF SPLIT Demo Purchase from <http://a-pdf.com>

比起营业额，  
更重视“利润”“成本”和“效率”。

做展会及活动等新策划，讨论该做什么好的时候，一定要以“能出多少利润”来吸引全员的目光。只提高营业额很简单，但如果花费过多成本、效率太差，无法产生利润，就没有意义。要将利润而不是营业额作为目标，要避免“那么辛苦长时间地工作却没有获利，造成了大赤字”的结果。