

11月の要チェック!!

1. 今年の11月は、店長を中心とした「店の具体的なアクション」と「店からの情報発信」で勝負が決まる!!

☑「急な気温低下」「野菜相場下落」傾向で、今までの勝ちパターンから潮目が変わる。POSの中分類データを細かくチェックしてスピード感を持って、改善の「行動」を起こすこと!

☑どの店に行っても「鍋物」「ホットメニュー」中心となるので、お店からの、それ以外の「メニュー」提案を徹底する。

☑「平台」「エンド」「客動線の最初の売場」は、「売り切れご免アイテム投入」と「毎日の商品の入れ替え」でマンネリ防止!!

2. 店のチーフは、パートさんに、特売品にとらわれずに、その日の「美味しい」商品(安いではない)を2品以上、教えているか?

最近、大手でも試食販売で平気で「まずい」ものを出す店舗が多い。試食の検食の徹底と共に、「美味しい」商品の情報を共有しよう!!

3. 部屋の暖房が入ると「アイスクリーム」「冷えたビール」が売れる!

「冬=鍋・ホットメニュー」の発想だけではなく、「お客様の生活の変化」をとらえた売場提案が重要だ。