

12月の要チェック!!

1. あなたの売場は、お客様に「衝動買い」をしてもらえる位の「パワー」がありますか？

- ☑入口・店のマグネット・部門ごとの一等地等で、日々、必ず集客イベントが組まれている。(詰め放題・ザル盛・限定超特価・均一など)
- ☑店長が、ピーク時間に従業員の先頭に立って、お客様の動きを見ながらマイクパフォーマンスを実施している。
- ☑重点商品に関しては、「予算達成」のためにライバル店と比べて圧倒的なボリューム感と品揃えがある。また店内で複数個所の陳列をしている。
- ☑重点商品を売り込む際は、必ずクックパッドで検索して、コトPOPを作成している。実施している店舗は、120~150%の結果がでている!!

2. 今年の「GW」「盆」「彼岸」の「ハレの日」の動向は要チェックだ!!

去年の「クリスマス」「年末」データだけではなく、今年の「GW」「盆」「彼岸」のハレの日アイテムの「売れ筋」「一品単価」は必ずチェックする。デフレ環境下で「一品単価」下落が顕著だ。対策を立てよう!!

3. 12月31日に「悔い」が残る様な「商売」をするな!!

今年1年の苦勞をムダにするな! お客様から最高の評価を頂こう!