

1月の要チェック!!

1. 1月は売上が期待できない!「いつも通りの企画」「中途半端な企画」「想いのこもらない企画」は厳禁だ!!

- ☑1月は、放っておくと給料日前まで、山場らしい山場がない。「週末を中心に集客企画」(成人の日3連休・大学センター試験・給料日ウィーク)の打ち手を多くする。(食の福袋・メガ得均一・カテゴリー割引・生鮮、デリカバンドル・詰め放題・タイムサービスなど)
- ☑業績好調な店舗の秘訣は、「店長」と「部門担当者」の日々の接触頻度の高さだ。(必ず「数値」をベースに会話して、「締め切り」を確認!)
- ☑データ分析の結果を頭に叩き込んで、何ごとに対しても「情熱」を持って取り組んでいるか?「ムリ・難しい・やったことがない」は禁句!

2. やっておこう!「野菜」「鮮魚」のPOSチェック!!

去年は、「野菜は高値安定傾向」「鮮魚は主力魚の水揚げ不安定」傾向だった。反動の可能性があれば「野菜」「主力魚」の販促を強化すること!!

3. 見逃さない!4つのオサエドコロ!!

- ☑年末年始アイテムは早めに売り尽くす。(いつか売れると思わないこと)
- ☑「花粉症当たり年(例年の5~10倍)」で「健康アイテム」売込みを徹底。
- ☑「気温低下」「天候が荒れる」前の「ストック」購入提案。
- ☑「恵方巻」「バレンタイン」「ひな祭り」「春野菜」の先取り提案。