

4月の要チェック

1. 私たちは、「お客様の命を預かる仕事」をしている自覚を深めよう。また、東北関東大震災以降、商売のやり方が変わる。

☑生鮮の相場が高騰傾向だ。商品・売価戦略の見直しと共に、「メニュー提案」を強化する。

☑さらに石油価格高騰要因もあり、仕入価格が上がって、利益率が下がる可能性が高い。お客様のニーズがある「高値入れ」アイテムと「重点商品」との関連販売を徹底する。

☑当面、風評の影響により、お客様の「安全志向」が高くなる。店長は、POPの産地表示が的確かをチェックする。

☑長期欠品アイテムの定番を、そのまま空けておかないこと。売れ筋アイテムをフェースアップする。

☑計画停電の影響で、エリアによっては、生鮮の保存が利かないので、市場に荷余り感がある商品が発生している。市場情報は、日々、マメに収集すること。

2. 4月の「ハレの日（入学・入園・GW前半）」は、「巣ごもり」「家ナカ」傾向が予測される。

「予約販売」「ハレの日メニューのコトPOP」「アルコールとの関連販売」「重点アイテムの店舗内の複数個所陳列」を徹底する。