

5月の要チェック!!

1. 売場担当者は、POSで、去年と今年の「売れ筋上位商品」を至急チェックして比較すること!震災前と震災後では、部門の売れ筋が変化してしまった!!

いま、売上不振の店長や担当者は、**不振の要因を「震災による商品未入荷」「自粛」のせいにするケースが多い。**去年と今年のPOSをチェックすると「量感がある」「高カロリー」「巣ごもり」「保存」「気温上昇」アイテムが売れている傾向がある。**お客様の声に耳をかたむけよう!!**

2. メーカーの入荷の計算がつかなくて、去年千ラシで、ガンガン売ってしまったアイテムは、しつこく「インプロ」でカバーしなければ売上大幅ダウンとなる。

「店頭に予告POP」「2~3か所陳列」「コトPOP」「店内放送」「ポイント付与」「空き棚を埋める」等、考えられることを徹底する!

3. 震災以降の3月の「特需」が落ち着いて、売上の伸びがあるかないかで「お客様」の店舗への本当の「信頼度」が判る!!

今回の様な緊急時に、お客様にとって本当に「お役に立つ」店でしたか?また、お客様に「元気を与える」接客ができましたか?