

6月の要チェック!!

1. 6月は、「全員一丸」となって「店舗全体」で勝つ!!

5月の前半は、多くの店舗で「震災」の影響で売上前年比「大幅ダウン」となった。6月は、去年の「高気温」の反動で「野菜・ドリンク・アルコール・涼味・サラダ・洋日配」等「気温上昇」カテゴリーの売上げの苦戦が予測される。このような「緊急事態」は、お客様の満足度を高めるために「店舗全体」の提案力が重要となる。

2. 先行きの読みにくい時は、「基本の徹底」!!

特に「野菜」「鮮魚」「精肉」「日配」の重点カテゴリーの数量PIの底上げが最優先課題だ。

☑①客動線の「一等地」で重点商品の売込みの徹底!

「フェースアップ」「高さアップ」「POP目立たせる」

☑②コトPOP・試食販売・サンプル販売を実施する!

☑③重点商品との関連陳列とメニュー提案を徹底する!

☑④メーカー提案+店舗からの「インプロ提案」を実施する!

☑⑤量目が多いアイテムとの比較販売を実施する!

☑⑥POS(お客様の声)をチェックして仮説を立てる!

☑⑦「高値入れ」「高単価」アイテムのピックアップ・関連販売を徹底する!