

# 7月の要チェック!!

## 1. 「猛暑の反動」対策は「タイムサービス」を強化!!

去年は「過去最高気温」の猛暑で、お客様が熱中症対策で「外出が控える」傾向だった。そこで今年は、午前、夕方のピークタイムの「タイムサービス」強化して、売上げの底上げを図ろう!

今、実施している「タイムサービス」の延長ととらえるのではなく、必ずリニューアルして、パワーアップした内容で取り組むことが肝心だ!!

## 2. 直近のPOSをチェックして、「インプロ」を強化する!!

今、大手でも「去年のデータに依存してMDの計画を組んでいる」企業は、苦戦している。今年は、「去年の猛暑反動」「震災による生鮮品の入荷不安定」等が予測されるので、直近のPOSをチェックして、「お客様の声」に耳を傾けよう。

## 3. 目指せ! 「ナンバーワン・カテゴリー」!!

今、テレビコマーシャルをチェックすると「アサヒスーパードライ」「DHC」「生命保険のライフネット」等は「業界ナンバーワン」を徹底的にアピールしている。この情報過多の時代のお客様のハートをとらえる表現は「ナンバーワン」だ。

各部門は、「重点カテゴリー」の異常値づくりに関しては、基本原則を徹底した上で、「グループ内」「ライバル店」との対決で「ナンバーワン」を目指そう!!