

# 10月の要チェック!!

## 1. 去年の「高気温」の反動の可能性が高いので、早め早めに「ホットメニュー」「鍋&鍋のシメ」を仕掛ける!

9月の段階でも、「ラーメン」「スープ」「パスタ」「和風調味料」等の売上前年比が良く、「ドリンク」「アイス」「涼味」「乾麺」は悪かった。去年のデータに頼ることなく、メーカー提案に先んじて早めに売場の季節転換を図ろう!!

## 2. 「震災・原料高騰」の影響で「新米」「惣菜の米飯」「秋の生鮮の旬」「パン」「バター・チーズ」「牛肉」「塩干」等のPOSデータの売上前年比は要チェックだ!!

9月の段階で「米」「惣菜の米飯」「ご飯の友」の売上前年比が好調な店舗が多かった。また、売上構成比の高い「不振カテゴリー」は、「具体的な対策」を必ず実施すること! 放っておくと売上浮上の見込みはない!!

## 3. 「七五三」「クリスマス」「年末」を想定して、8日(土)~10日(月)の「連休」と「週末」は、ライバル店と差がつく「ハレの日」メニューの提案を徹底する!!

大手のMDの方向性は、「主カアイテムのEDLP化」「関連販売」等による「買上点数アップ」だ。対抗策は、「ハイ&ロー」「コト販売の進化」と共に、地域ならではのライバル店との差がつく週末を中心とした「ハレの日」メニュー提案が重要だ。