

11月の要チェック!!

1. 11月は、「ハレの日」のメニュー提案の「差」がライバル店との「差」になる! 「コト販売」を徹底しよう!!

11月の「寿司の日」「週末の七五三ホームパーティー」「文化の日(大安)」「ポーショレ・ヌーヴォ」「いい夫婦の日・勤労感謝の日」等の「ハレの日」は、特に気合を入れて取り組もう! 今年の12月の「クリスマス」の日程は、「23日(金)勤労感謝の日」「24日(土)クリスマスイブ」「25日(日)クリスマス」の週末3連休となり、「郊外店舗」「外食」等への流出の可能性が高い。各部門の「ハレの日」の「勝負アイテム」を明確にして、週末を中心に買上点数を底上げしよう!!

2. 売上を上げる基本中の基本は、「売れない」カテゴリーの売場面積を減らして、「売れて儲かる」カテゴリーの売場面積を増やすこと!!

10月の段階で「震災」「9月の台風」「去年との気温差」等の影響がまだまだ大きい。「去年と同じ」「今までと同じ」ことししなければ確実に売上前年比は下回る。

3. 売れている売場の特徴は、何が今日の「イチオシ」かが明確になって、売れるアイテムの品揃えが充実している!!

夕方のお客様は、できるだけ早くウチに帰りたいので10~15分以内に買物を済ませる。年末に向けて「メリハリ」のある売場づくりができていますか?!