

1月の要チェック!!

1. 1月は、従業員が一丸となって、どんな小さな販促のチャンスもコツコツと拾っていこう!!

1月は、売上指数が低い上に「低温」によって集客が滞る可能性が高いので、
本部企画と共に、各店のコト販売を強化することが肝心だ!!

☑年末年始の「和食」反動で「カレーライス」「お好み焼き」「ソース系(豚カツ・カツ等)」の動きが良い

☑年始明けから給料日前までは、「ケチケチ」「節約」モード

「おでん」「冷蔵庫にある鍋野菜でできる」「餅」「チキン」「ロールキャベツ」

「餃子・焼売」「コロッケ」「お節のリサイクル」等の提案

☑「春野菜」「旬魚」メニューを早めに仕掛ける（デリカも含む）

☑「鍋もの」と共に「洋食・ファミレス」「中華」を提案

☑「豚汁」「スープ&パン&加工肉」「大寒のぶり大根」「受験生ホットケーキ&

ココア&カツ」「ホットドリンク・健康飲料・生姜（温活）」「うどんメニュー(カ

レー・鍋焼き・焼き)」「塩麹（精肉コーナー）」等を提案

2. 同じ品なら安い!! 同じ価格なら質が良い!!

ライバル店を、各担当者がきちんと分析して対策を行っている店舗は強い!

「各部門」で主力商品を少なくとも10品は「価格」「品質」「販促」をチェックして

改善に活かす。また全店で、50品目は「地域一番のこだわりへの挑戦!!」をアピール