

4月の要チェック!!

**1. 4月も「震災」特需の反動で「売上ダウン」の可能性が大!
「花見・お祝い」「春の旬」「GW前半」の販促を早め早めに仕掛けよう!!**

3月に引き続き、4月も震災「特需」による「売上」「収益」の前年比のハードルが高いので、「去年自粛モードであった花見・子供のお祝い」「震災の影響で入荷が滞った主に青果・鮮魚の旬」「3~4月の特需の反動で売上落ち込んだGW」等の販促を店舗一丸となって強化しよう!!

2. 去年の4月は気温が「低かった」! 今年も、「サラダ」「炒め物」「揚げ物・フライ」等の気温上昇メニューを早め早めに仕掛ける!!

去年の4月の気温は、月全体を通して「低温」で、月末はエリアによっては、「大雨」「雷雨」「突風」等の大荒れとなった。そこで、今年も去年の反動の可能性があるので、「サラダ」「炒め物」「揚げ物・フライ」等の気温上昇メニューを早め早めに「コト販売」で仕掛けよう!!

3. 「糀」「トマト」「MOCO'S キッチンが話題!オリーブオイル」「濃い味」「ジュレぽん酢」「アボカド」等は、各部門が協力して関連販売で売り込もう!!

「ディスカウンター」の業績が悪い! 単なる「安売り」だけでは、お客様のハートをつかめない。より一層、店舗からの「情報発信」が重要だ!!