

# 月刊あずかりくん 2018年9月号

秋を盛り上げる！  
春夏の結果を活かした対策

# 秋の準備、できていますか？



秋に向けて、売上アップ対策を任された太郎マネージャー。



さっそくクラウドで  
**店舗の状況を確認！**

すると、それぞれの店舗が抱える課題が見えてきました。

点数  
ダウン…!



A店

客数  
ダウン…!



B店

一点単価  
ダウン…!



C店



お店ごとの特徴を把握したら、さらに分析！  
秋の準備を進めていきましょう！

UP

点数

# 眠っている商品はないかな？

A店は点数が減ってきているな…  
どの商品が出ていないか見てみよう。



## ●眠った商品を探す！

商品ごとに、売上を昨年と比較

商品分類名	売上差	対比
紳士物	10,575	104.5%
コート類	-429,140	84.8%

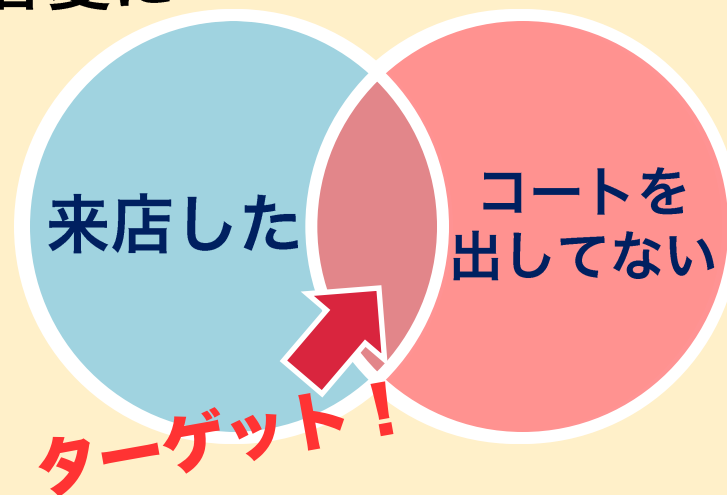
コートが  
まだ眠ってる！



「春夏に来店してるけど、  
コートを出してない」  
お客さんを探してみよう！

## ●ターゲットをしぼる！

春夏に…



着用シーズン前がチャンス！

眠った商品を今一度チェックしましょう

UP

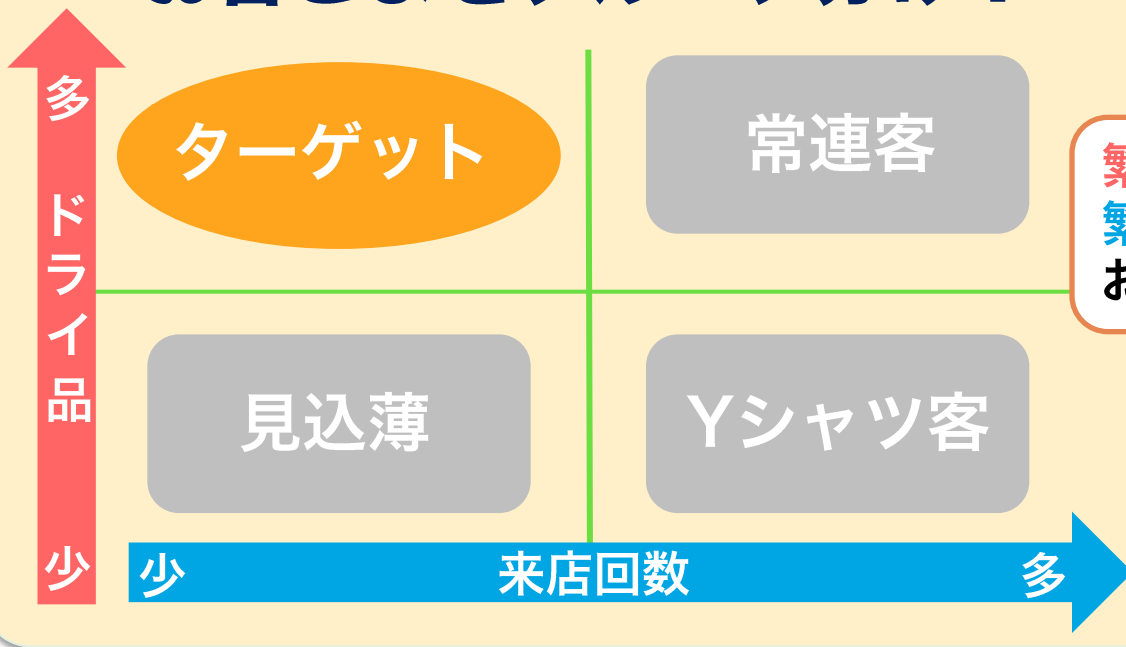
客数

# お客さまを呼び戻そう！

B店は客数が減ってきているな…  
よし、来店が止まっているお客さんをチェックしよう！



## お客さまをグループ分け！



繁忙期にドライ品を出して  
繁忙期以降に来店がない  
お客さんをターゲットに！



来店がストップしたお客さんを見逃してませんか？  
しっかりフォローし、また来てもらいましょう！

UP

一点  
単価

# 季節に合わせて加工を提案！

C店は一点単価が課題です！そこで、加工に注目しました。

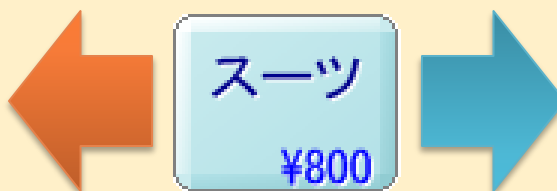
今年の夏は例年以上に暑かったよな…  
よし！**しまい込み前の『汗抜き加工』**を提案だ！



「汗抜き」してからの「しまい込み」を、関連商品と連動させた  
**ディスプレイ表示**と**クーポン発行**で、しっかりおすすめ！



ディスプレイで  
視覚的にPR！



レジから**クーポン発行**！一声かける  
きっかけにも

クラウドなら、加工のおすすめをがんばった店員さんもすぐにわかります！  
しっかり評価して、店員さんのやる気もアップ！