

# 月刊あずかりくん

## 2020年9月号

お客様との会話の**きっかけ**づくりに！  
今こそ、コストを抑えた店頭販促を

# 今、何ができるだろう？

テレワークの増加に伴い、ビジネス類の落ち込みも激しく、非常に売上が厳しい状態が続いております。

## ビジネス類の苦戦

商品分類名	売上	昨年売上	売上差	対比
ワイシャツ	1,032,696	1,716,312	-683,616	60.2%
紳士上下	876,525	1,344,200	-467,675	65.2%
婦人物	726,100	1,225,075	-498,975	59.3%
紳士物	865,587	1,140,997	-275,410	75.9%

## 新規客数の低下



とはいえ、販促費もあまりかけられない  
一体、今何ができるんだろうか…



そこで、今来ていただいているお客様に対して、  
費用をかけずに、すぐにでも実践できる方法があります！

# レジからクーポンが出せます！

あずかりくんでは、受付時に、伝票と一緒にクーポンが発行できます。  
内容も自由に設定できるため、幅広い販促にご活用いただけます。

## コストがかからない

受付時にサーマルプリンターから印字されるため、販促のための印刷費や送料がかからない

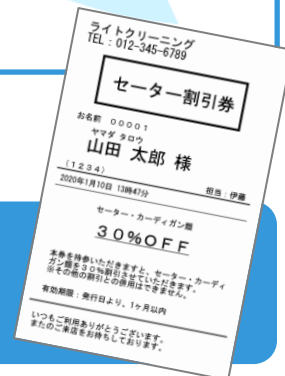
## 伝えたいことが伝わる

その場でクーポンを直接手渡しするため、チラシやDMと比べ、内容を認識していただきやすい

## 会話のきっかけになる

なにより、クーポンを渡す際に一言添えることで、**プラスαのお声かけのきっかけが作りやすい**

それでは、どのようなクーポンを出せば効果的でしょうか？ 活用例を見ていきましょう！



# コストを抑えた差額対策

3月以降、コートなどの冬物衣類も大きなマイナスとなっているようです。

🔍 今、来店されているお客様はコートを出したのでしょうか？

※下記の画像は分析イメージです。

## マトリクス分析

	来店回数 2020年3月1日～8月24日	
	来店あり	来店なし
コート売上 2020年3月1日 ～8月24日	コートを出した顧客 <input type="checkbox"/> 704人	コートを出してない顧客 <input type="checkbox"/> 0人
	コートを出してない顧客 <input type="checkbox"/> 840人	コートを出した顧客 <input type="checkbox"/> 9164人

実は、3月以降の来店客の多くがまだコートを出していないことが判明



## 対策

春にコートを出しそびれた方が来店されたら  
コートのクーポンをレジから出してみよう！

「今出してもお得」であることをクーポンと共に伝えれば、  
そんなお客様の背中をひと押しできるかもしれません

# 布団が洗えることを伝える

🔍 3月以降の商品カテゴリごとの昨年比を見てみると…

商品分類名	売上	昨年売上	売上差	対比
布団	61,260	52,900	8,360	115.8%
シーツ類	37,500	37,365	135	100.4%
敷物類	36,930	36,034	896	102.5%
学生服	25,095	37,170	-12,075	67.5%

多くの商品が下がる中、  
布団などの寝具類は  
横ばいであることを発見！



寝具類は出す客層こそ  
狭いが**出す層は出す商品**  
とも言えそうだ！



## 対策

布団の客層の拡大のために  
**来客全員に布団クーポン**  
を出してみよう！

来客全員へのクーポンで、靴やバッグなども  
クリーニングできることを広くアピールしませんか