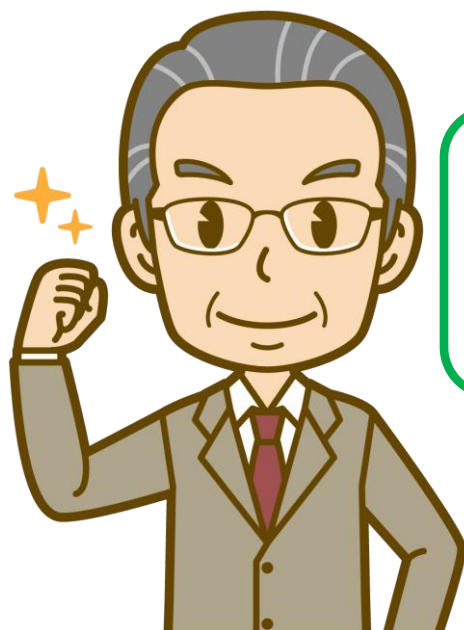


**月刊あずかりくん2020年10月号**

**「品物の傾向を読み取り、  
コストを抑えた店頭販促」**

# 今年の秋は販促勝負！

衣替えの季節が近づいております。なかなか品物が出なかった今春、お客様が出しそびれた冬物が多くあるのではないのでしょうか？  
この秋は、例年以上に「着る前クリーニング」を促すチャンスかも！



他社よりも早く  
アピールして冬物を  
獲得しよう！

## 消費者へ意識づけ



例年にない状況です、いまこそ店舗分析を細かく行うことで、新しいチャンスが見つかるかもしれません。

# まずは店舗の流れを見てみましょう！

「店舗レポート」を使うことで、今春以降の店舗の流れを様々な角度からご覧いただけます。今回はドライ品・水洗い品ごとの推移を見てみましょう。

一見、売上はドライ・水洗いともに悪いように見えるが…

分類	年間売上 (昨対)	年間点数 (昨対)	一点単価 (昨対)
ドライ	11,696,572 (81.5%)	20,492 (70.6%)	571 (115.3%)
水洗い	3,636,302 (80.1%)	22,083 (92.3%)	165 (86.8%)



**ドライ点単価は伸びている！**  
冬物は時期がズレて少しずつ出されたようですね！  
では、出なかった商品はあるのでしょうか…

やはり、春以降の品物の傾向の変化がありそうです。  
ドライ品をさらに詳しく見ていきましょう。

# 眠っている品は？

ライトのクラウドなら、帳票に表示する項目を自由に選択することが可能です。冬物衣類の売上に特化した帳票で、変化を月ごとに見ていくことができます。

【12ヶ月集計】

## ドライ品の推移

【昨対】	ニット	コート	ダウン
4月	55%	85%	80%
5月	45%	70%	75%
6月	85%	110%	115%
7月	80%	100%	105%
8月	85%	95%	100%



他の商品の伸びに比べてニットが依然マイナスのままですね。この地域では洗わずにしまわれたニットがありそうです。

帳票を活用することで、ひと目で販促対象品を見つけることができます！

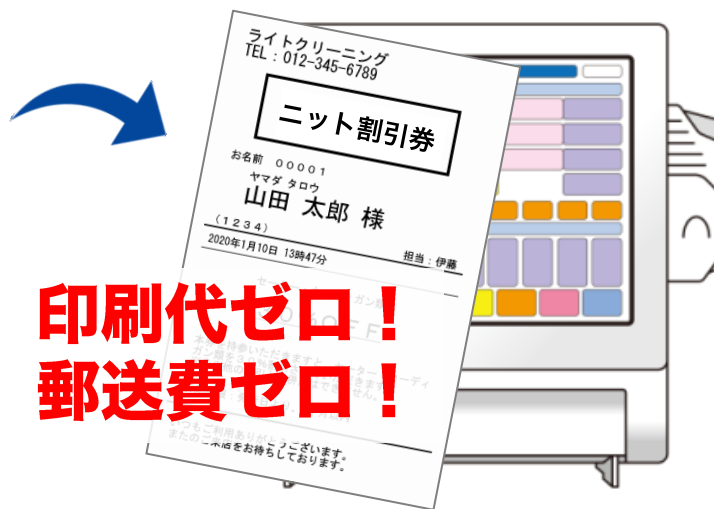
# 販促経費は掛けずに！

販促は、**対象のお客様にもれなくお届け**することが大切ですので、**あずかりくんのクーポン発券機能**を使いましょう！

クラウドから  
対象客を一括セット



来店時に、自動発券！



印刷代ゼロ！  
郵送費ゼロ！



山田様、おトクなクーポン  
がありますのでぜひ  
ご利用ください！

例年以上に「眠っている衣類」はあるはず。スピーディで  
低コストな販促を今から実践していきましょう。