

月刊あずかりくん 2021年11月号

「数字」による現状把握で作戦を立てる

Right

効果的な健康管理術をお店にも

おうち時間が増え、健康管理のためにダイエットを意識する方も増えています。効果的な手段のひとつに「**レコーディングダイエット**」という手法があります。

レコーディングダイエットとは？



このレコーディングの手法をお店の管理に当てはめてみませんか？
ムリなく日々の活動を蓄積することで、気づきを得て改善を繰り返せるのではないのでしょうか？

お店の売上をいつでも見られます

体重計と専用アプリが連動するように、ライトでは**レジとクラウドが連動**することで、お店の実績が自動的に蓄積されます。

見たい帳票を手軽に見られます

外出先でも
スマホで



いつでも
どこでも

お忙しい方にも
LINE に届く



定時で帳票
を受信

目標や固定費も
帳票に取込



そのまま
会議資料に

途中経過を見て、テコ入れができる

セールや新規店舗などのイベントの反響ってすぐに知りたいですよね？

1 セールの反響をすぐに見られ、次の手を考えられます

割引値引集計 (10月1日~10月20日)

名称	利用人数	値引金額	伝票合計売上
コートDM	26	21,000	99,000
DM割引券	10	2,000	25,000

「コートDM」の反応が思ったより伸びてない。テコ入れしなきゃ！



2 まずは、昨年比でまだ出ていない品物を探してみましょう

商品分類売上集計 (9月1日~10月20日)

商品分類名	売上	昨年売上	売上差
コート類	200,000	260,000	-60,000
婦人物	240,000	270,000	-30,000

去年に比べて「婦人服」もまだ出てないから、セール対象に増やそう。



やっぱり、気になる2019年比も

新型コロナ前の2019年対比も大事な指標になると思います。昨年対比の帳票に「一昨年対比」の項目を追加して対比を見ていただけます。

いつもの帳票に『2019年実績』をプラス

報-昨年、一昨年対比

2021年売上	2020年売上	昨年対比	2019年売上	一昨年対比	注

昨対だけじゃなく、これで例年並みの水準との比較ができるね。



◆ 過去7年間のデータを保持しており、最大4年前との対比が行えます。