

月刊あずかりくん

2022年6月号

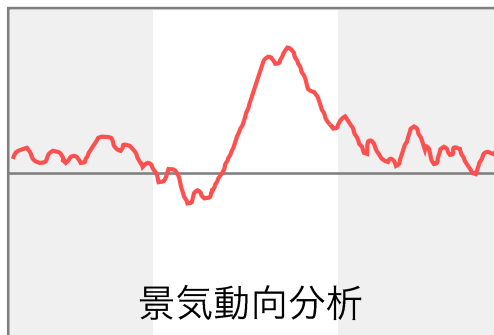
夏支度は万全ですか？

今からできる**客単価アップ**戦略

繁忙期後の対策はどうしよう

今年の繁忙期を振り返ってみると、季節モノがますます戻ってきたことで、
なんとか昨対売上を超えたA社。売上分析をしてみると・・・？

繁忙期は昨対クリア



5月末時点で
昨対110%

一方、ビジネス品は…



依然、低調が続いている状況…



問題は、繁忙期が終わってからの夏場、
どうやって売上をつくっていくか、だな

付加価値品の獲得で客単価アップを目指してませんか？

店員さんのお声かけをアシスト

● 店員さんの声



加工をオススメしたいけど、断られるのが怖い…

何をオススメしていいのかわからない…



そんな時は！

レジで**商品キー**を打ったあと、**加工キー**に注目しましょう



ズボンに対する**汗抜き**の利用実績を表示

ズボン



汗抜き

55% 12件

これなら自信をもってお声かけできるわ♪



お客様の**いつもの加工**を漏れなくお声かけしましょう

言葉で！視覚で！『良さ』をお伝え

口頭だけのお声がけでは、なかなか加工の良さが伝わらない…

そこで！ レジでネクタイを入力すると…

ネクタイ

1 店員さん向けには

レジ画面に、商品に適した接客トークを表示して、お客様へのお声がけをサポート

ネクタイを受付ました

「撥水加工」をオススメしてください

- ・雨や水に強いだけではない
- ・汚れに強くなる
- ・シワや縮み防止効果も

OK



2 お客様向けには

客面モニターには、案内画像を表示して、お客様に見ていただきながら説明！

これからの時期は、撥水がオススメ

水や汚れをはじいて、清潔感を保つ！



ビジネス品
相性抜群！



店員さんがお声掛けしやすい仕組みをつくりませんか？

店舗や店員さんの頑張りを評価

加工をどれだけ取れたかは、**クラウドサービス**で確認しましょう！

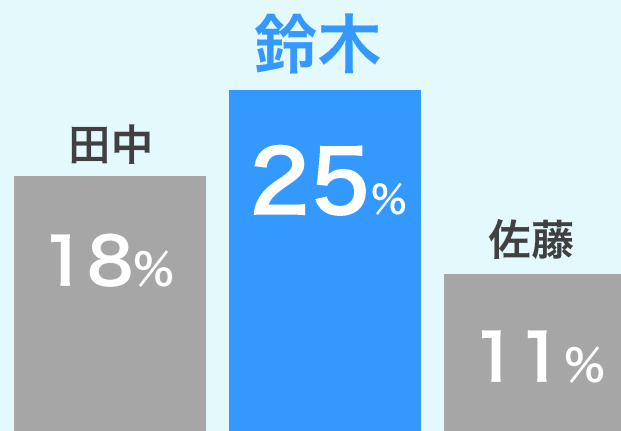
店舗ごとに集計

●加工獲得率【店舗別】

| | | |
|---|-----|-------------------|
| 1 | 駅前店 | 獲得率 16% |
| 2 | 西店 | 13% |
| 3 | 本店 | 10% |
| 4 | 北店 | 7% |

担当者ごとに集計

●加工獲得率【担当者別】



鈴木さんが獲得率1位か！
よく頑張ってくれてるな！

『**頑張りに**』を適正に評価して、**店舗を活性化**！