

月刊あずかりくん 2022年 7月号

あずかりくんなら、
こんなに簡単にセールが始められます。

セールをやらなきゃいけないんだけど、 人手が足りなくてうまく回りそうにないな…

お客さんへの
セールの告知を
どうしよう？

店員さんへの
レジ操作の
周知がタイヘン

コストもあまり
かけられないし
な、な、な、

店員さんへの
セール内容の説明
はどうしよう？



人手不足の時にこそ、あずかりくん&ライトクラウドサービスです。
間接コストをかけずに、スマートなセールをやりませんか？

まず、お客様にはセールのご案内を。 店員さんにはセールの説明をしましょう！

① お客様に
セールのご案内

② 「掲示板」で
店員さんに案内

「7月は布団セールをやります！」

ターゲットを絞れる
あずかりくんの
セール案内手段

- クーポン手渡し
 - CS情報伝達
 - レジ連動店頭
ディスプレイ表示
 - ダイレクトメール
 - スマホアプリ
- 等々

まずは手間の
少ない店頭
ディスプレイ
で案内しよう

ふとんの大感謝セール
実施中



メッセージタイトル：
「7月の布団セール」について

ふとんの大感謝セール
実施中



スタッフの皆さん、お疲れ様
7月1日から「布団セー
す。今回のセール対象

レジで担当者ごと
にメッセージの
「未読」がわかる
ので確実に伝えら
れます。

セールでもレジ操作はいつも通り。 だから、新人さんの教育時間の短縮に貢献！

③ 商品受付時に アドバイス表示

布団

④ 会計画面で セールの自動適用

あらかじめ、クラウドからセール
内容をレジに配信しておくだけで



自動的に
20%OFF

商品ボタンを押すと、
注意事項や**セールストーク**が
画面中央にポップアップ表示

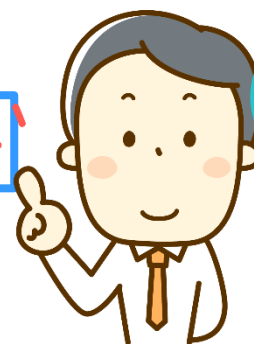
レジが教えてくれるから、
セールがあっても、負担
に感じないわ。



途中経過を見ながら、目標達成のために効果測定とその対策をしましょう。

ふとんのセール期間に入って1週間。クラウドで現状把握をしましょう。

名称	伝票数	利用人数	点数
会員5%割引	1,320	1,188	4,296
布団セール	48	48	128
汗抜月間セール	372	331	865



セールの反応が鈍いな。店員さんの負担にならないような声掛けかけから始めよう！



ライトクラウドサービスで
セール中盤に向けたテコ入れ

【テコ入れ第一弾】

ターゲット
顧客

昨年に布団を出して、
今年まだ出していない顧客

伝達
方法

クラウドからメッセージを配信し、
対象顧客が来店時にお声かけ

✔ ライト 太郎 様の確認事項は、以下のとおりです。

- ・次のようにお声掛けしてください。
- ・いま、布団のセール期間中です。
- ・今年はお布団をどうされますか？

OK

期間中、状況を見ながら繰り返し対策できるのでセールの効果が高まります。