

月刊あずかりくん2024年4月号

店舗レポートで踏み出す、分析の第一歩。

分析の第一歩に「店舗レポート」

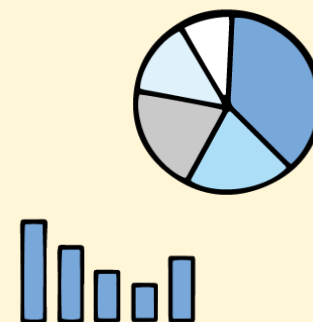


お店の売上は欠かさずチェックしている経営者さん。
でも、分析までは手を付けられていないようです。



| 売上 | 客数 | 点数 | |
|------|------|------|------|
| ・ | | | |
| 一客単価 | 一点単価 | 一客点数 | 新規客数 |
| ... | ... | ... | ... |

その先の分析もチャレンジしたいけど、
何から始めたらいいのやら・・・



そんな時は、店舗レポートが最適です。

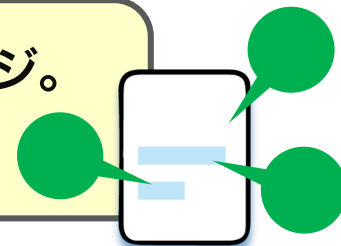
なぜなら

便利な分析 が揃っています。
早速活用していきましょう！

まずは、売上傾向を直感把握

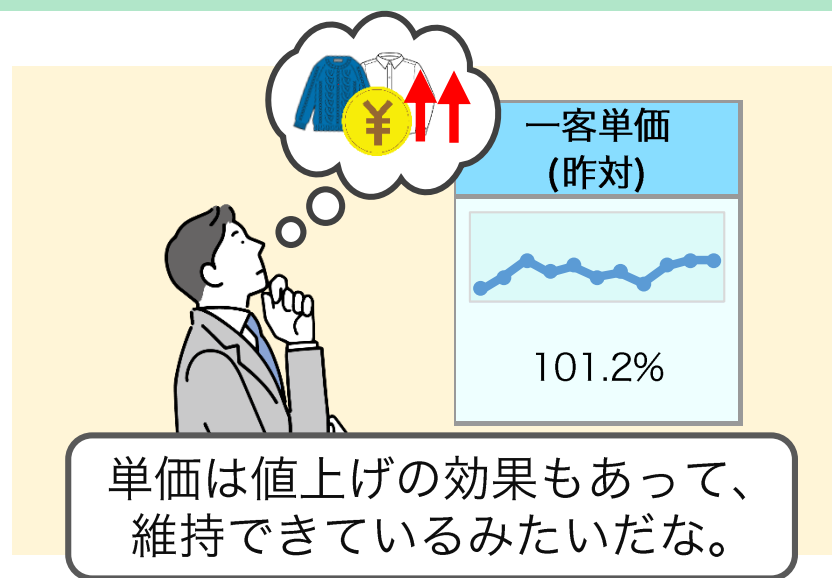
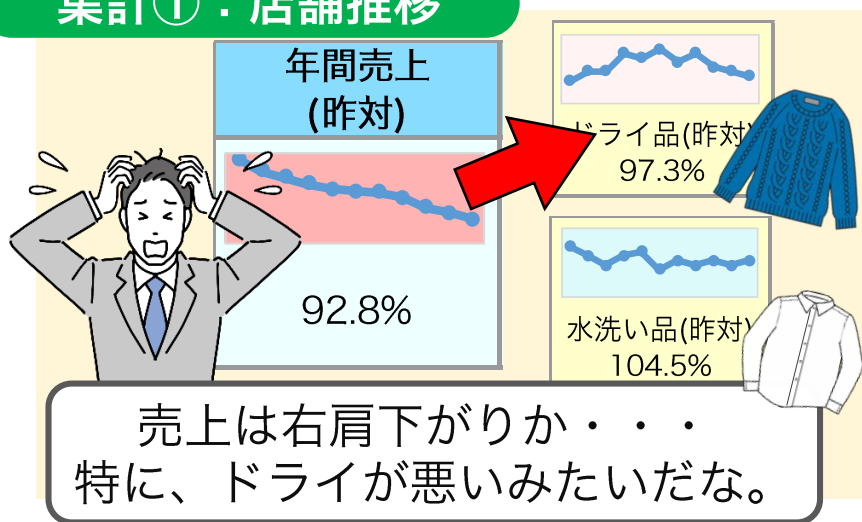
店舗レポートとは

店舗の状態や傾向などの集計が一つにまとまったページ。
いわばお店の**カルテ**のようなものです。



STEP1 店舗推移で、売り上げの要因を探ってみましょう！

集計①：店舗推移



店舗の**ウィークポイント**が見えてきます。

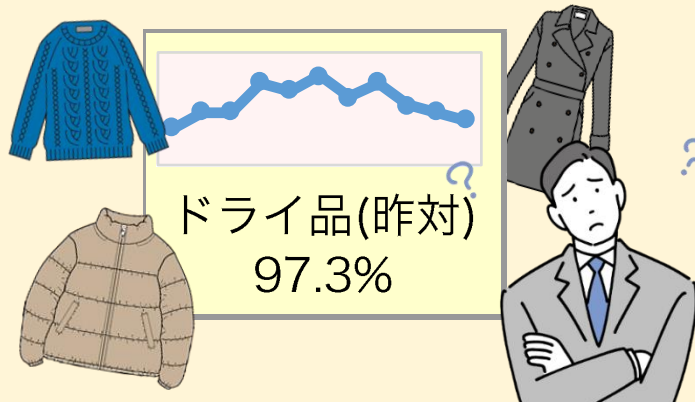
要因となる商品をロックオン

STEP2

次に店舗レポートの商品分析を見てみましょう！

店舗レポートの分析結果

ドライ品の売上減



どの商品が下がっているんだろう。

深掘りをして要因特定

集計②：商品別売上集計

| 商品名 | 売上 | 昨年売上 | 昨対比 |
|----------|---------|---------|---------|
| 礼服上下 | 165,300 | 96,947 | 170.50% |
| ダウンコート | 101,338 | 140,393 | 76.10% |
| ダウンジャンパー | 101,999 | 127,482 | 78.40% |
| 婦人上着 | 101,999 | 94,600 | 107.70% |
| カーディガン | 101,999 | 84,000 | 120.30% |
| ワンピース | 101,999 | 105,967 | 97.30% |

特にダウン類の調子が悪いな。
次のセールで、回収を促そう！

要因となる商品が分かれば、
次のアクションも明確に！

影響度の大きいお客様をウォッチ

STEP3

最後に、店舗レポートの顧客分析を見てみましょう！

売上ダウンの要因は、商品だけではないかも・・・
売上貢献度の高いお客様の動向をチェック！

来店頻度に注目！

集計③：顧客動向分析

| 顧客氏名 | 回数12月 | 回数1月 | 回数2月 | 回数3月 |
|---------|-------|------|------|------|
| ○○○○○○○ | 5 | 5 | 4 | 3 |
| ○○○○ | 6 | 5 | 9 | 3 |
| ○○○○ | 8 | 8 | 8 | 8 |
| ○○○○○ | | 5 | 5 | 5 |
| ○○○ | | 2 | 2 | 2 |
| ○○○○ | | 2 | 2 | 2 |
| ○○○○ | | 8 | 3 | 3 |



お得意さんが最近来店していないなあ
▶電話でセールのご案内をしよう！

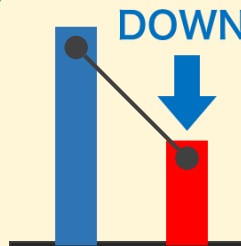
昨年売上との差額に注目！

集計④：顧客売上推移



山田さん 売上

DOWN



昨年に比べて売上が激減してる！
▶スタッフさんに聞いてみよう。

もうこれで分析に悩む必要はありませんね。

