

月刊あずかりくん 2010年5月号



店員さんの力で売り上げは変わる。

付加価値UP=売上UP



年々、クリーニング需要が落ち込みつつある今、売上を上げる手段の一つに、「一点単価」アップが挙げられます。

そして、一点単価アップの鍵が「付加価値」です。

ウチも付加価値のメニューをたくさん用意してるけど、あまり売上に貢献しないなあ・・・



付加価値はお客さんにどれだけ「提案」できるかがポイントになりますよね。

お客さんに付加価値をお勧めし、利用して頂く・・・まさに、店員さんの「営業力」の見せどころです。

あずかりくんがしっかりサポート

あずかりくんでは、「そのお客さんがその商品に利用した加工品目の利用実績」を表示！

これで、店員さんが自信を持って付加価値を勧められますよね。



1:ライト本店 商品入力 2010年 5月 1日 11時24分 Ver2.02 電卓

00001 : ライト 太郎 様 A ◎

色柄・加工

DX加工 77% 10件	撥水加工	リトラ加工	しみ抜き	汗抜き加工	ページ1
					ページ2
					戻る

CS情報

汗抜き加工チラシ配布済	2010/ 4/20
Yシャツハンガー	2010/ 3/18
日曜にあずかったら[急ぎ]	2010/ 3/30

1	紳士上着	1	315	315	頭
2					

商品

カート	でる順
背広	ページ1

商品入力画面抜粋

DX加工
77% 10件

ライト太郎様の「紳士上着」を入力すると、過去に「デラックス加工」を10回（約8割）利用したことがパッと見て分かり、漏れなく、デラックス加工を勧められますね。

店員さんの「営業力」を評価

ライトレンタルサーバやあずかりくんの「担当者別販促品集計」から、店員さんの“**がんばり**”が一目で分ります。



担当者別販促品集計

項目を設定して「画面表示」又は「CSV出力」をクリックして下さい。

商品/加工選択で、「商品」又は、「色柄加工」を選択した場合は、以下に商品、加工のコードを入力してください。

店舗コード ▶ 001 本店

集計開始年/月/日 ▶ 2010 年 4 月 1 日

集計終了年/月/日 ▶ 2010 年 4 月 30 日

商品/加工選択 ▶ 色柄加工

色柄加工価格 ▶ 色柄加工のみ

改ページ ▶ 担当者別

商品コード1 ▶ 101 [商品一覧](#) [加工一覧](#)

商品コード2 ▶ [商品一覧](#) [加工一覧](#)

ライトレンタルサーバ担当者別販促品集計入力画面抜粋

担当者別販促品集計(店舗:001 本店 2010年4月1日から2010年4月30日分売上)

店舗	担当者名	商品名	数量	売価
001 本店	田中	汗抜き加工	18	5,400
001 本店	鈴木	汗抜き加工	29	8,700
001 本店	高橋	汗抜き加工	7	2,100
001 本店	佐藤	汗抜き加工	12	3,600
合計(4件)			66	19,800

ライトレンタルサーバ担当者別販促品集計結果

この集計結果を評価し、店舗間や担当者間で競い合うことで、店員さんのやる気を引き出し、売上への意識向上が期待できます。

本部も店員さんの営業努力を応援

チラシを配布したお客さんに、本部からCS情報を追加！付加価値を「勧めたい」お客さんが分かれば、店員さんも声をかけやすくなります。

店舗



本部

CS情報書込



1:ライト本店		顧客呼出	
00001:ライト 太郎 様		A ◎	
汗抜き加工チラシ配布済		2010/ 4/ 2	
Yシャツハンガー		2010/ 4/ 2	
C 日曜にあずかったら[急ぎ]		2010/ 4/ 2	
CS情報			
顧客情報			
太郎 様 (ライト 太郎)			
3.6.5.3-4.3.1.1		会員客	

00001:ライト 太郎 様	
汗抜き加工チラシ配布済	
Yシャツハンガー	
C 日曜にあずかったら[急ぎ]	

顧客呼出画面抜粋

万が一、付加価値を好まないお客さんがいらしたら、CS情報に注意事項を追加し、店員さん同士で情報を共有しましょう。

