

# 月刊あずかりくん 2015年1月号

クラウドでスムーズな店舗運営を。

# クラウドで店舗運営が変わる??

事務処理や工場作業で忙しくしていると、すべての店舗を把握するのは難しいですよね。いつもと同じ販促、いつもと同じ運営のままで大丈夫でしょうか？

セールスの効果は出ている？

午前中の売上は  
どれくらい？



店舗の採算は  
とれてる？



お店に行く暇が  
ないよ～！



クラウドなら「**どこにいても**」「**すぐに**」店舗の様子がわかります！  
リアルタイムな数字をもとに店舗を管理してみませんか？

# 午前中の売上はどれくらい？

人は足りているのか、今日の入荷点数がどれくらいなのか…  
店舗に連絡をしなくても数字が見えてきます。

今日の**売上**と**点数**の  
途中経過をちょっと  
見てみよう。

このままいくと、明日は  
**ワイシャツ**が多そうだな。  
工場のシフトを少し見直そう！

12:00 時点の日報

店舗	売上合計	ドライ点数	Y点数	布団点数
001 本店	56,256	68	30	11
002 西店	138,787	198	84	23
003 北店	34,369	59	20	6
合計(3件)	229,412	325	134	40



マネージャー

西店が忙しそうだ！  
午後、タグ付けを  
**手伝い**に行こう。

リアルタイムに数字が把握できるので、  
すぐに**適切な行動**をとることができます！

# セールの効果は出ている？

セールの途中でも効果測定！お店で共有すれば、スタッフさんのモチベーションアップにもつながるかもしれません。

スタッフさんでも見やすいように  
セール商品だけをまとめた帳票に  
カスタマイズできます！

セール終了まであと**5日**！  
期間集計を見るように  
連絡をしよう。

店舗	昨年布団	今年布団	布団昨対	布団クーポン券
001 本店	39,334	30,262	76.9%	69
002 西店	87,964	143,808	163.5%	309
003 北店	29,535	26,262	88.9%	56
合計(3件)	156,833	200,332	127.7%	434



北店スタッフ

**西店**はクーポンが売上に繋がっているなあ。  
そうだ！うちの店舗でも**クーポン券の期限**を  
お客様にアナウンスしてみよう！



マネージャー

セールの状況がわかれば、  
**すぐに対策**を打てます！

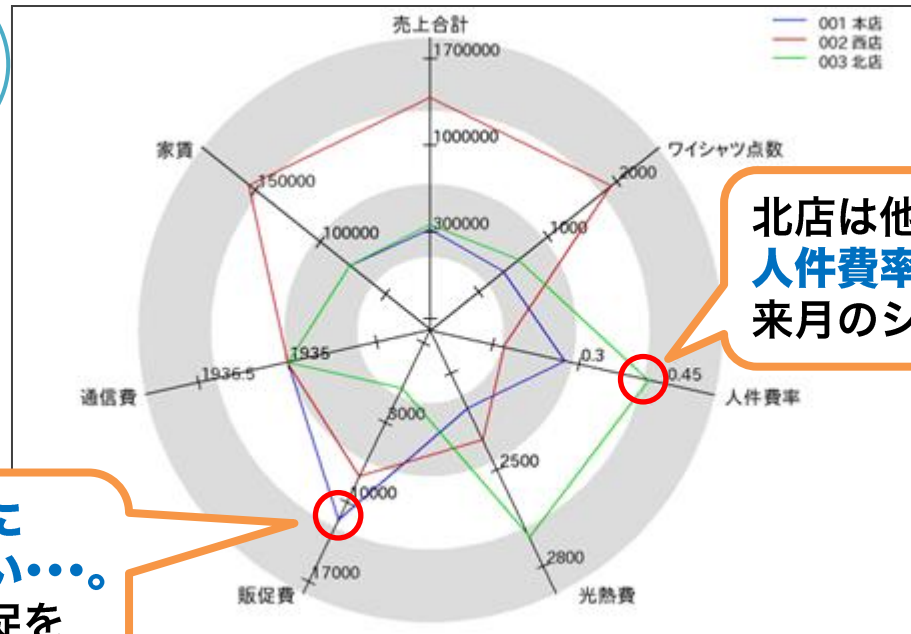
# 店舗の採算はとれてる？

すべての店舗で同じ販促や運営でいいのでしょうか？  
店舗を比較すると、意外な改善点が見えてくるかもしれません。

店舗によって  
こんなに違うん  
だなあ…

マネージャー

本店は**販促費の割に  
売上が伸びていない**…。  
店舗ごとに違う販促を  
うってみよう！



北店は他に比べて  
**人件費率**が高いなー。  
来月のシフトを見直そう！

**店舗の特性**に合わせた運営をしてみませんか。