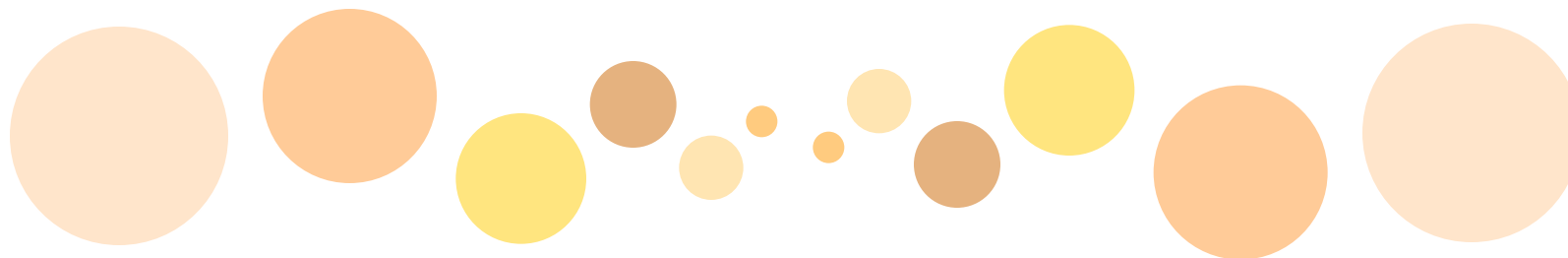


月刊あずかりくん 2015年8月号

クラウドで従業員に経営者意識を

様々な立場で従業員の経営意識を高めるクラウド管理



ライトクラウドサービスで意識改革を

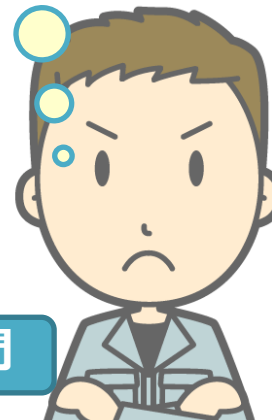
それぞれの職種で店長も工場長も頑張っています。「日常」と「経験」が判断基準になっていませんか？

売上げアップと言っても、天気や景気には勝てないでしょ。



営業部門

来たものを期日通りに返す。残業も辞さず。それが俺のポリシー。



生産部門

もっとデータを活かしてほしいな。



社長

従業員が経営者意識をもって働けるように、ライトクラウドサービスで色々なデータを見て行きましょう。

店舗でも利益を意識した店舗運営を

顧客分析や商品分析して販促をやってるけど、なかなか利益アップに繋がらない。
店舗経費も含めて表にすると、改善点が見えてきます。

全体月報／店舗売上利益管理表

店舗売上－店舗経費⇒店舗利益

店舗	売上額	点数	1点単価	家賃	家賃比率	光熱費	人件費	人件費率	工場経費	利益	利益率
001 本店	2,594,700	8,370	310	280,000	10.8%	34,982	842,400	32.5%	1,297,350	139,968	5.4%
002 東店	1,604,870	4,246	378	115,000	7.2%	20,012	486,000	30.3%	802,435	181,423	11.3%
003 南店	1,806,680	5,162	350	168,000	9.3%	22,564	583,200	32.3%	903,340	129,576	7.2%
004 西店	2,335,230	7,185	325	250,000	10.7%	33,135	810,000	34.7%	1,167,615	74,480	3.2%
005 北店	1,960,440	5,732	342	220,000	11.2%	30,495	648,000	33.1%			4.2%
合計(5件)	10,301,920	6,042	1,705	1,033,000	10.0%	141,188	3,369,600	32.5%			

他店のやり方を
聞いてみよう！

売上は低いが、1点単価が高く、人件費、家賃比率も低い。この店舗が一番の稼ぎ頭です。

他店との比較をし、店員さんに利益を見せる事で、1点単価や経費の重要性を伝えられ、経営意識が高まります。

日々の目標を見つけて人時生産を上げる

毎日行う工場のシフト管理も大変な作業です。ライトクラウドサービスで事前に必要人時をチェックしておけば、管理もやりやすいです。

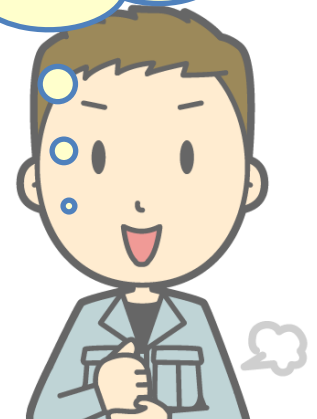
日報／生産時間目安表

生産ライン点数÷1時間当たりの生産点数⇒仕上人時

店舗	総点数	Y点数		ドライ点数	スポン点数	上着点数	その他点数
		洗数	仕上人時		仕上人時	仕上人時	仕上人時
001 本店	270		132	130	40	19	81
		2.7	0.7		0.7	0.5	1.3
002 東店	167		82	80	25	12	50
		1.7	0.5		0.5	0.3	0.8
003 南店	188		92				
		1.9	0.5				
004 西店	243		119				
		2.4	0.7				
005 北店	204		100	98	32	15	59
		2.0	0.6		0.6	0.4	1.0
合計	1,072		525	515	157	77	323
		10.7	2.9		2.9	1.9	5.4

上着の仕上げが早く終わることが一目で分かるので、シフトが組みやすい。

今日は3時に終われるな。



集配車来る前に点数と仕上人時が分かるので、目標も立てやすく、シフト調整も容易にできます。作業時間の無駄を省いて生産性を上げましょう。

商品のターゲットを絞りセールに活かす

毎年同じようなセールを、経験や感覚で行っていませんか？
分類別集計で商品動向をチェックし、出しそびれや競合他社への流動をチェック！

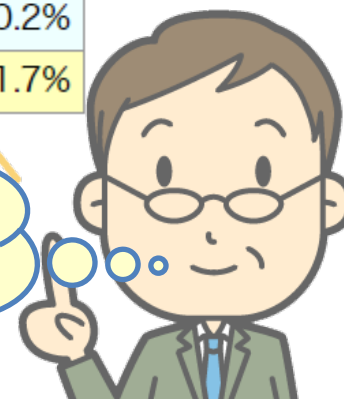
期間集計／分類別集計

今年分類別売上 ÷ 昨年分類売上 = 分類別昨対

店舗	CL売上	売上昨対	Yシャツ昨対	紳士昨対	婦人昨対	ニット昨対	礼服昨対	アウター昨対	学生服昨対
001 本店	400,629	104.3%	89.7%	90.0%	119.9%	89.1%	95.6%	114.1%	148.1%
002 西店	1,464,928	97.2%	105.4%	104.2%	110.6%	74.9%	273.3%	180.6%	267.4%
003 北店	389,893	88.9%	69.3%	96.2%	82.7%	150.6%	234.9%	97.4%	200.2%
合計(3件)	2,255,450	96.8%	94.6%	100.2%	105.7%	84.0%	189.9%	149.8%	221.7%

赤い数字が昨年より出ていない商品です。
スッキリと見やすくする事で弱点も発見しやすくなります。

ニットの出が鈍いぞ。
次のセールは
ニットにしよう！



商品動向をチェックし、全品セールからターゲットを絞ったセールに変更すれば、
不要な値引きを行う必要がなく、顧客ニーズに合った販売戦略が立てられます。