

# 月刊あずかりくん2017年11月号

いろいろな角度から売上を見るきっかけに

# 売上落ち込みの原因は？

景気動向分析



最近、自社もほかの会社も、売上が落ち込んで  
いるようだ。何か理由があるかな・・・

ライトクラウドサービスなら、売上帳票に過去の  
天気や気温を表示することができ、関係性が  
見えてくるかもしれません。



## ■売上天気分析

受付日	売上	昨年売上	昨対比	天気	最高気温	昨年天気	昨年最高気温	気温差
17/10/13(金)	44,454	67,698	65.7%	くもり	19.8	晴れ	19.5	0.3
17/10/14(土)	67,983	118,996	57.1%	雨	15.4	晴れ	22.7	-7.3
17/10/15(日)	60,060	85,262	70.4%	雨	16.0	晴れ	22.9	-6.9
17/10/16(月)	50,036	27,062	184.9%	雨	14.3	雨	19.5	-5.2
17/10/17(火)	45,345	61,912	73.2%	くもり	15.6	晴れ	26.3	-10.7
17/10/18(水)	96,625	34,899	276.9%	晴れ	19.5	くもり	23.9	-4.4
17/10/19(木)	0	0	0.0%	雨	12.3	晴れ	27.7	-15.4
17/10/20(金)	58,203	89,187	65.3%	雨	17.0	晴れ	21.4	-4.4

昨対比	天気
65.7%	くもり
57.1%	雨
70.4%	雨
184.9%	雨
73.2%	くもり
276.9%	晴れ
0.0%	雨
65.3%	雨

そうだ！雨が多かったんだ。  
今後は、雨の日でも客足が  
伸びるようなセールを検討  
しておかないとな・・・

外的要因も含めて分析し、「精度の高い」経営判断を！

# 店舗情報を共有し、みんなで考える。

自分の担当エリア外だと、お店の周辺環境が分からなくて、会議で意見が出しにくいんだよな・・・



店舗の**特徴**や**立地環境**といった情報も売上帳票に表示でき、会議の参考資料になります。

## ■年間売上集計

数字だけではなく、店舗属性も表示

店舗	店舗タイプ	オープン時期	価格体系	前々年売上	前々年比	前年売上	前年比	今年売上
001 本店	工場前店・直営		Yシャツ108円	4,238,700	113.5%	4,438,333	108.3%	4,808,861
002 西店	路面店・ドライブスルー	16年2月リニューアル	Yシャツ148円	14,855,492	97.8%	14,310,554	101.5%	14,529,263
003 北店	路面店・駐車場なし	14年9月新規オープン	Yシャツ					
合計(3件)								

店舗	店舗タイプ	オープン時期
001 本店	工場前店・直営	
002 西店	路面店・ドライブスルー	16年2月リニューアル
003 北店	路面店・駐車場なし	14年9月新規オープン

北店は新しい店舗だから、もっと伸びてほしいんだよな・・・



近隣のパーキングに提携してもらって、駐車場を作ったら、通勤客を取り込めるんじゃないかな？



人手不足だからこそ、現場の力を経営に役立てて「みんなで経営」！

# 好調時には、もう一手！

今年の繁忙期は昨年より売上が良かった。とはいえ、油断は禁物！次にできることはなんだろう？

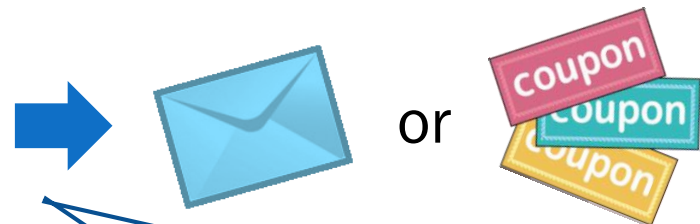


少し余裕のある時こそ、売上金額が「大きく下がってしまった」顧客にピンポイントなアプローチをしてみませんか？

## ■顧客差額集計

店舗	カードNO	顧客氏名	基準期間売上	比較期間売上	差額
002	03062	〇〇〇〇	10,012	40,357	-30,345
002	05973	〇〇〇〇	5,989	35,442	-29,453
002	05706	〇〇〇〇	950	23,581	-22,631
002	00300	〇〇〇〇〇	17,975	36,647	-18,672
002	04827	〇〇〇〇	4,185	22,448	-18,263

差額が大きい順に表示



対象顧客のみにDMを送ったり、クーポン券を店頭で直接手渡しするのも効果的！

お客様の動向を把握し、売上の「更なるアップ」を目指す！

# 来店エリアを把握し、対策を打つ



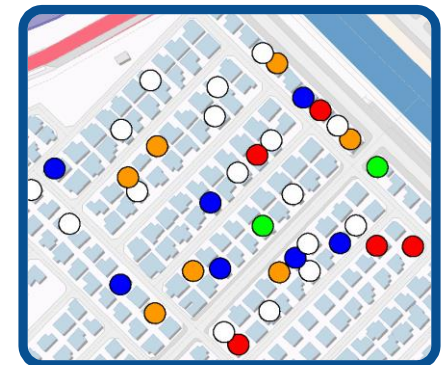
会員数が思ったより増やせていないんだ。  
販促予算が少しだけ残ってるから、ポスティング  
でもしようかな・・・

まずは、大まかに郵便番号で来店傾向を掴んで  
みませんか？

## ■郵便番号集計

郵便番号	住所	CL売上	顧客数	タグ枚数	売上率	客数率	点数率	売上前年対比	前年客数対比	前年点数対比
XXX-XXXX	〇〇県〇〇市〇〇町	1,919,031	211	5,392	9.3%	7.9%	9.6%	93.6%	95.9%	94.2%
XXX-XXXX	〇〇県〇〇市〇〇町	1,676,684	179	4,279	8.1%	6.7%	7.6%	110.6%	109.8%	109.5%
XXX-XXXX	〇〇県〇〇市〇〇町	777,869	104	1,924	3.8%	3.9%	3.4%	81.0%	102.0%	76.8%
XXX-XXXX	〇〇県〇〇市〇〇町	896,504	81	2,229	3.4%	3.1%	4.0%	104.3%	117.4%	112.0%
XXX-XXXX	〇〇県〇〇市〇〇町	6,363,909	771	17,865	30.7%	29.0%	31.6%	93.0%	95.5%	92.8%

## ■マッピング イメージ



### 顧客数

211  
179  
104  
81  
771

このエリアの会員数は、まだ増やせそう  
だな・・・  
さらに、マッピングで未来店客を絞り込  
んだら、より回収率を上げられるはず！

**有効会員数を確実に増やし、「継続的な」売上アップを！**