

売上アップ対策を考えるフォーマット

		売上アップのための手段	
売上高	客数増加	①既存顧客の来店頻度の増加策	1、ポイントカード制度の導入 2、メールによる必要性の喚起とお得感販促 3、チラシによる必要性の喚起と定期的な投入 4、顧客を分類し、特定多数として絞り込み、集客策を図る
		②既存顧客の買上げ率の向上策	1、買い替えの必要性を訴求する陳列演出 & POP広告での訴求 2、発展型商品(パソコンなど)購入客への関連商品 & 消耗品のおすすめ 3、接客対応による1、2の提案 4、商品カマップによる品揃え戦略の実施
		③新規顧客の獲得策	1、品揃え革新、拡大及び売場面積の拡大 2、チラシ配布エリア、新聞の変更テスト 3、営業時間の拡大 4、新規顧客の優遇販促 5、ネットショッピングの導入
	客単価増加	④買上げ1品当りの単価向上策	1、品揃えと陳列の工夫(商品カマップと提案 & 松竹梅陳列) 2、接客力による商品提案力を向上させる 3、商品の違いがわかる比較POPの導入 4、単価アップ販促の実施
		⑤買上げ点数の増加策	1、コーディネート商品、関連商品、消耗品の同時販売 2、まとめ買いによる割引価格訴求 3、用途関連、ライフスタイル関連、ライブラリー価値訴求などの訴求 4、多箇所陳列の展開