

経営者に知って頂きたい！

業績を上げる、最強の販売現場を創る **3**つの真実

最強販売現場創造 プログラム

<ご案内>

1

主力単品売上150%化で
全体売上120%化に成功！

2

単品売上200%化を可能にする
パワフル売場展開法

3

人時販売高1,000円アップと
販売人件費8%削減を実現！

他の事例もお伝えします。



人財創造経営コンサルティング 株式会社 S・Yワークス

これからは強い販売現場を創る時代へ

成長し続ける企業に共通していることは、一店舗一店舗が強いということにあります。

その販売現場の強さは、

- ① 売上や収益に貢献する主力商品の訴求が強い。
- ② 売上や利益数値に基づいた売場管理がされている。
- ③ 販売員一人当たりの販売高(人時販売高)が高い。

で表れます。

販売現場力を高めて頂いた企業様の成功事例も踏まえて、強い販売現場の創り方をお伝えし、お手伝いします。



株式会社 S·Yワークス
代表取締役 佐藤芳直

強い販売現場を創る3つの真実

販売現場を強くする3つのプログラム

◆超主力商品育成プログラム

売上にも利益にも貢献できる主力商品を決定し、それを売るために最大の販売力を発揮できる現場を常時つくるのが強い販売現場への第一歩となります。

◆売場強化プログラム

感覚ではなく、数値管理に基づいた売場づくりで、自分たちが伝えたいことを最大限に表現し、売れて儲かる売場にしていきます。

◆販売現場効率化プログラム

「人時販売高」を高めるために、非販売業務の効率化は不可決です。人時販売高12,000円を目指した販売力最大化に向けて店舗での取り組みをお伝えします。

効果

強い主力商品を育て、販売員一人当たりの販売高を高め、売上・収益を上げる強い販売現場を創ります。

上記3つのプログラムは、販売現場ですぐに実践していただける内容のため、即時に効果が表れます。「まずはやってみる!」、そして「良いと思うことは継続する!」この繰り返しで強い現場を創り続けるのです。

— こんなご要望にお応えした現場コンサルティングメニューです —

特に
こんな業種の方に
おすすめです!

菓子製造販売
食品小売
物産店、直売所
飲食業
その他店舗販売

- 売上が上がる販売方法と売場づくりを知りたい!
- 主力商品が育つ販売力と売場展開力を身に付けたい!
- 販売員たちに、売上や利益に対する意識と知識を持ってもらいたい!
- 販売員一人当たりの販売高を高めたい!
- 効率的かつ効果的の販売方法を知りたい!

■本プログラムを導入されたお客様からの声

ネクセリア東日本株式会社 東北支店様 (NEXCO東日本グループ)

『数値データに基づいた売場づくりの理解が深まりました！』

弊社が管轄するSA・PAを対象に、販売力強化をテーマにした売場づくり研修を実施していただきました。単なる陳列・ディスプレイではなく、売上構成比・伸び率、粗利率といった数値管理に基づいた売場づくり研修ですので、現場で実践したことがすぐに成果として表れ、現場スタッフのモチベーションアップにもなっています。また、陳列の手法や目的によってPOPのカタチや設置場所を変えることを学び、自店の思いを具体的にカタチにする技術を得ることができました。



ワークショップ研修の風景

■販売強化研修をご参加者からの声

2. 本研修を受け、今後実践したいと思われたことがあれば、ご記入ください。

キキ管理フォーマットを用いて店内の主要商品をきちんと分析したいと思いましたが、それを基に正確に自分で売場づくりをしていきます。

2. 本研修を受け、今後実践したいと思われたことがあれば、ご記入ください。

尺交率を利用した売場作り。売り場のドンバンを売れているのか把握できるので、データを取り入れた売場作りができる。

2. 本研修を受け、今後実践したいと思われたことがあれば、ご記入ください。

商品一筋の目標設定と、商品のABCと数字を出すと、スタッフに説明しやすいようにできました。又、各自で管理したいのでお話しします。

2. 本研修を受け、今後実践したいと思われたことがあれば、ご記入ください。

ツキ管理フォーマットを今後活用していきます。商品を売上伸び率と売上構成比で4つのゾーンにツキで管理することに感銘を受けました

有限会社 おづつみ園様 (埼玉県春日部市)

『全員が情報共有して、販売強化商品を徹底して販売する仕組みができました！』

急須のある家庭が少なくなったとはいえ、「お茶のある素敵な暮らし」を提案することが日本茶専門店の役割と考えています。お客様にお茶の素晴らしさを伝えるための情報を全員で共有化し、販売強化商品の選定、売場展開、売上に対する販売員の意識付けを仕組化して、販売力を高めていくことができました。



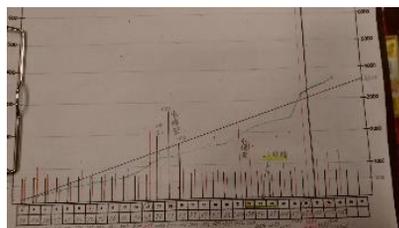
有限会社 おづつみ園
代表取締役 尾堤 宏様



商品情報の共有化 (でんでん太鼓)



販売強化商品を中心にした売場展開



毎日の販売実績の共有化
(一目グラフ)

売上アップの絶対原則!

圧倒的主力商品を育てる販売法

～超主力商品育成プログラム～

収益性の高い主力商品の存在は企業にとって不可欠です。売上にも利益にも貢献できる主力商品を決め、それを売るために最大の販売力の発揮を常態化することが強い販売現場を創る第一歩です。

テーマ
①

主力商品売上150%化

主力商品の売上アップは、全体売上が大きく牽引します。一つの商品（主力商品）に集中して、徹底的に売っていくことが最も容易な売上アップの手法です。

～T社実績

店舗	店舗売上伸率	主力売上伸率
X店	125%	164%
Y店	117%	176%
Z店	103%	250%

テーマ
②

収益商品の把握と育成

売上が上がっても利益が減っては意味がありません。販売強化商品は、売上だけでなく、粗利率や人時生産性も考慮して決定していきます。

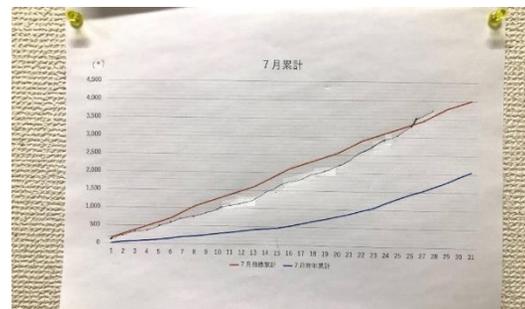
～製菓業の場合

	売上構成比 7%未満	売上構成比 7%以上
人時生産性 13,000円 以上	売上 アップが 可能か?	さらに強化 ◎
人時生産性 13,000円 未満	—	人時生産性 アップが 可能か?

テーマ
③

見える化による売上管理

「一目グラフ」を活用した毎日の売上管理。アナログだからこそ、見える化できる「一目グラフ」がコミュニケーションツールとして、スタッフ全員を一体化します。



表現の仕方を変えるだけで売上アップUP!

圧倒的主力商品を生み出す売場

～売場最強化プログラム～

自分たちが伝えたいことを最大限に表現することが売場づくりの定義です。自分たちの思いをカタチにし、**お客様に視認していただき、購買意欲を高める売場**づくりが、売場に活気とエネルギーを生みます。

テーマ
①

数値管理に基づいた売場展開

単なる陳列・ディスプレイではなく、販売量(売上) や利益性といった数値データに基づいた売場を創ります。これが売れて儲かる売場づくりの鉄則です。

販売量大	優位置でフェイス数中	優位置でフェイス数大
	劣位置フェイス数小	優位置でフェイス数小
販売量小	利益性低	利益性高

テーマ
②

販売強化商品のアイコン化

主力商品を知って頂くために、お客様の五感を通じて記憶に残る売場を創ります。イメージカラーやトーン、その商品のモチーフと連動させた陳列・ディスプレイをします。



テーマ
③

年間売場計画

年間の販売計画（販促・歳時記催事計画）と同様に年間通じて売場展開策の計画を作成します。その時期にあった売場ディスプレイテーマ、カラーリングの他、購買を促進するPOPを提案します。

7	大	中	小	計	大	中	小	計	大	中	小	計	大	中	小	計
今月のテーマ	...															
販売力	...															
販促力	...															
販促力	...															
販促力	...															
今月の販促計画	...															

裏の効率と表の非効率！ 一人当たりの販売高を上げる

販売力を最大化するオペレーション

～販売現場効率化プログラム～

「人時販売高」を高めるために、非販売業務の効率化と顧客一人当たりの売上アップが絶対です。それを可能とする**販売現場の5Sの徹底**、**客単価アップ**を目指した店内販促活動を日常的に行います。

テーマ ①

人時販売高のアップ

非販売業務の効率化を図り、販売員一人当たりの販売高を上げていきます。人時販売高12,000円を目指し、時間帯ごとの売上から換算したシフトによって、それを実現していきます。

	時間	単位	7:00	8:00	9:00	10:00	11:00	12:00	13
2月16日	木	販売人数	人	1.00	3.00	7.00	6.50	5.50	4.00
		売上	円	0	0	19,807	99,020	33,028	37,845
		客数	人	0	0	12	28	17	19
		人時販売高	円/時	0	0	2,828	15,228	6,011	9,411
		人時客数	人/時	0.0	0.0	1.7	4.5	3.1	4.9
2月17日	木	販売人数	人	1.00	3.50	5.50	6.50	5.00	6.00
		売上	円	0	2,930	13,811	73,427	32,419	43,359
		客数	人	0	9	9	9	39	79
		人時販売高	円/時	0	832	2,475	11,296	10,484	7,226
		人時客数	人/時	0.0	0.3	1.1	2.1	3.2	3.0
2月18日	金	販売人数	人	0.50	2.00	6.50	6.50	5.00	6.50
		売上	円	0	0	32,271	55,742	140,790	52,294
		客数	人	0	0	16	30	33	23
		人時販売高	円/時	0	0	4,981	8,578	28,158	8,209
		人時客数	人/時	0.0	0.0	2.5	4.6	6.6	3.7
2月19日	土	販売人数	人	0.0	5.00	7.50	8.00	6.50	8.00
		売上	円	0	0	59,896	74,178	99,147	50,184

テーマ ②

5Sカードの活用

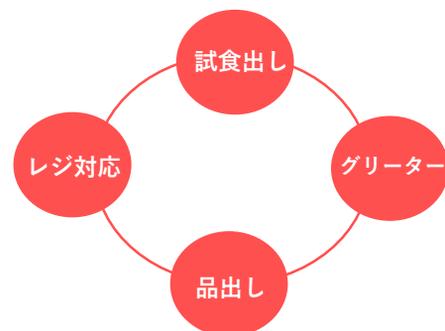
業務の基準を統一するためにその手順を記した「5Sカード」。
いつでも誰でも同じレベル基準で業務が行われるため、現場の品質を保つことができます。



テーマ ③

販売フォーメーション

ピーク時の売上の最大化が全体売上を決定します。最大売上に向けた人員配置と役割を決めて、時間当たり売上高を最大化するフォーメーションを組んでいきます。



■コンサルティング理念■ 百年企業を創る

経営の目的は永続にあります。私たちは百年続く企業を創るお手伝いをするを誇りにします。そのために、企業の理念、理想の在り方を皆様と共に追求し、国、地域、そしてお客様にとって何ものにも代え難い存在となることを共に目指します。そんなお手伝いを、志高く、どんな時でも、全てに優先いたします。



株式会社 S・Yワークス
代表取締役 佐藤 芳直

=株式会社 S・Yワークス 会社概要=

株式会社 S・Yワークス
仙台市青葉区一番町1-2-25
仙台NSビル8F
資本金 1億円
設立日 平成18年4月1日



【基本理念】

志

人間性の成長こそが人間として生まれた目的であると胸に刻み、生ある限り人間性を高めようと志す私たちでありたい。

役立ち

自らが成長し、国、地域、企業、志ある人々の成長に、ただひたすら貢献する気概を持ち続ける私たちでありたい。

学び

私たちの成長がお客様の成長と信じ、常に自らの可能性に挑戦し、絶え間なく学び続ける私たちでありたい。

担当コンサルタント



株式会社 S・Yワークス
取締役 経営コンサルタント

福地 千里

2006年4月、(株)S・Yワークスの創業と同時に入社。菓子業界をはじめ、観光物産店、日本茶専門店、飲食店、食品製造小売業といった“食”の業界を中心に経営のアドバイスおよび現場の業績向上コンサルティングを行う。女性の視点から見た業態開発・商品開発・地域一番店づくりを得意とし、提案した商品がヒットとなるという成果を上げてきた。また、「生涯顧客づくり」をテーマに、お客様との関係性を強め、自店のファン客を創るためのコンサルティングおよび現場スタッフの育成に力を入れている。著書：『はじめよう！お菓子の店』（同文館出版）



株式会社 S・Yワークス
経営コンサルティング本部

佐々木瑛理

S・Yワークスの菓子コンサルティングチーム所属。製菓製パン業における店舗運営のコンサルティングを現場密着で実践している。「売場づくりは人づくり」を研修テーマとし、売場づくりからチラシ作成など女性目線での現場支援を行なうことで定評がある。繁盛店情報の収集や時流分析を得意とする他、これからの時代に必要とされるデジタルコミュニケーションに分類される新しい販促や顧客創造の手法研究も行っている。

株式会社 S・Yワークス (担当：福地、佐々木)

SYW

検索

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町一丁目2-25 仙台NSビル8F

TEL: 022-722-2007 (平日9:00~17:30)

FAX: 022-722-1770 URL: <http://www.syw.jp>



人財創造経営コンサルティング