

マーケティング・販売促進

小売業の店舗改善コンサルティング



小売業の店舗において顧客満足度を高めるためには、品揃えや価格以外にも商品のディスプレイや導線など改善できることが多くあります。課題を見つけて現場で実現可能な解決策と一緒に考え、実行のサポートを行います。

こんなお客様にお勧めします。

主な対象となる業種・規模

業種：小売業

以下のようなお悩みを持っているお客さまに有効です。

- ✓ 何をどう変えたら良いか分からないが売り場を改善して売上や利益を伸ばしたい、店内スペースを有効活用したい
- ✓ バックヤードや従業員動線を見直し、作業効率を高めたい
- ✓ 自分で考えて店舗を改善してもすぐに散らかったり元に戻ってしまう。綺麗な売り場を維持する方法を知りたい

次のような効果が期待されます。

- | | |
|---------|---|
| POINT 1 | 店内のスペースを有効活用でき、売上や利益を伸ばすことができます |
| POINT 2 | バックヤードが整理整頓されて在庫管理がしやすくなります。また、従業員が作業しやすくなり作業効率が高まり、安全性も向上します |
| POINT 3 | 一時的な改善ではなく、店舗や売り場を綺麗な状態に保つことができ、魅力的な店舗になります |

全体の流れ



STEP 00

1ヶ月程度
↓

現在の売りの現状把握

現在の売りの状況を把握・分析します。代表者、担当部署、担当者にヒアリングやアンケートを実施して問題点や課題の抽出を行い、今後の大きな方向性を検討します。

単なる現状把握ではなく、現場担当者の意見をしっかりと汲み取り、主体的に改善活動に関わってもらえるよう意識づけとしても大切なステップです。

実施例

一次現状把握

- 公開データ等を活用し、業界動向やトレンドを把握します。
- 客単価や買上点数、滞在時間、客動線のデータを収集し、分析を行います。
- 従業員にヒアリングやアンケートを実施します。
- 従業員の作業手順や導線を確認し、分析を行います。
- 関係者へのヒアリングを行い、現時点での問題点や課題、制約条件などを踏まえて方向性のすり合わせを行います。

STEP 01

1ヶ月程度
↓

売り場改善計画の作成

担当部署や現場の担当者にヒアリングを実施し、改善に必要な行動を洗い出してリスト化します。その後責任者が個々の職務内容の精査を行い、実施する曜日や時間帯、頻度など実際の作業に落とし込み、実現可能な売り場改善計画と現場担当者が実施できるアクションプランを作成します。

ここでも現場担当者の意見が大切です。計画倒れにならないようしっかり意見を聞き、計画段階から実現可能性を高めます。

実施例

売り場改善計画チームの発足

現場の担当者を中心に売り場改善計画チームを結成し、現場主導で計画づくりと実行を進める意識づけを行います。売り場・バックヤードともに5Sを進めて作業効率や動線改善を進めながら、実現可能な売り場改善計画を作成します。計画倒れにならないよう、部門担当者等と密に連携を取りながら実施します。

STEP 02

1ヶ月程度
↓

売り場改善計画の実施・マニュアル化

作成した売り場改善計画を実行します。やってみると忙しくて後回しになりがち、売り場改善以前の整理整頓がもう少し必要、動線が良くなり非効率などの問題が見つかります。その問題の解決策を講じながら無理なく実施できる計画を策定し、それをマニュアルに落とし込んで責任者以外でも同じように実施できるよう整備します。

実施例

計画のお試し期間設定、動画マニュアルの作成

- 1週間など期間を区切って全員の協力を得て実施することで、計画の改善点を洗い出し、計画の練り直しと本計画の策定を行います。
- 従業員にとって分かりやすく、負担感なく繰り返し見られるように動画等を活用してマニュアルを作成します。

STEP 03

2ヶ月～半年程度

売り場改善計画の実行支援

実現可能性の高い良い計画であれば、ここまでのステップで既に見違えるほど良い売り場になっているでしょう。ただし売り場は陳列する商品は季節や行事等によって日々変わるため、一度綺麗な売り場を作ったら、その後も維持できる環境整備が重要です。マニュアルを日々更新し、新しいスタッフが入ったらマニュアルを基に教育を行うなど改善活動が止まらないように留意します。

改善が終わった後もできれば定期的にチェックを受け、綺麗な売り場を維持しましょう。その際売上高や利益の状況も確認し、売り場改善の狙いがしっかりと数字に結びついているかの検証も必要です。

実施例

綺麗な売り場を維持するためのチェックシート作成、外部人材の定期的な訪問、店内での好事例共有

- 何が出来ていれば「綺麗な売り場を維持できている」と言えるのか？明確化し、チェックシートを作成する
- 視察の受け入れ等、定期的に外部からの訪問の機会を設け、散らかっても定期的にリセットできる環境を自ら作る
- 店内での良い売り場、部門ごとの売上や買上点数の改善など好事例を共有し、従業員のモチベーションを維持する工夫を行う

あくまでソリューションは一例であり、お客様のご要望に応じてご提案内容・コンサルティングフローは異なります。



研修企画から講師派遣まであらゆるご要望に対応し、貴社の課題に最も適する講師(あるいは講師チーム)を厳選します。

くわしくはお気軽にお問い合わせください。

CONTACT US

お問い合わせ

お気軽にお問い合わせ・ご相談ください

お問い合わせに対してコンサルタントがヒアリングに伺います

Tel. **06-6809-5592**

受付時間 平日 9:00~17:00

お問い合わせ

→

企業支援サービス一覧

創業／新規事業開発	→	経営戦略策定	→	マーケティング・販売促進	→	店舗開発	→
創業を考えている方や、新規事業・サービス展開を考えている方へ		自社の分析を行い、それを基に経営戦略を策定し企業を飛躍させたい方へ		自社の販売促進／マーケティングを見直し、販促力を高め、増収・増益を目指す方へ		店舗を運営されており、さらなる増収・増益のための施策をお考えの方へ	
組織／人事	→	新サービス開発／新製品	→	事業再生／経営改善	→	IT活用	→
組織の活性化や人材育成によって自社の経営力・収益力向上に取り組みたい方へ		自社の強み・経営資源を生かした新たなサービス/製品を開発したい方へ		専門家とともに企業の改善／再生を図りたい方、廃業を検討されている方へ		自社のITツールの利活用状況を見直し、一層の業務効率化を推進したい方へ	
原価計算／管理会計	→	生産性向上	→	リスクマネジメント	→	事業承継／M&A	→
マネジメント、経営判断に役立つ原価管理、管理会計に取り組みたい方へ		各フェーズでの生産性を見直し、生産性向上を図ることで高収益化を実現したい方へ		経営に関わる様々なリスクの分析及び対応を実施し、安定した経営基盤を築きたい方へ		事業承継、技能伝承やM&Aによって戦略的に事業を発展させたい方へ	
公的認証取得	→	その他経営課題	→				
経営戦略の一環として公的認証の取得を行い、経営に活かしたい方へ		上記に分類できない企業支援サービスを知りたい／活用したい方へ					

SOLVED CASES

解決事例のご紹介

貴社の経営課題解決のヒントに、当会の解決事例をお役立てください。

物流業界の2024年問題を乗り越えて躍進する運送業者になる

...

詳細を見る →

レゴ®シリアスプレイ®メソッドと教材を活用した戦略策定・組織開発コンサルティング

...

詳細を見る →

実績一覧→

→

CONTACT US

お問い合わせ

お気軽に/
お問い合わせ・ご相談ください

お問い合わせに対してコンサルタントがヒアリングに伺います

Tel. **06-6809-5592** 受付時間 平日 9:00~17:00

お問い合わせ →