

お客様の支持率の向上をお約束する

# PASMO

パスモ【Proposal】

(the Program that Activates Super Market Operation)

## ■ 食品スーパー活性化指導プログラム ■

### 小圏対応で高収益を達成させる食品スーパー経営、成功の決め手

こういう現象が経営に現れてきていませんか？

**売上高が減少傾向にある。**

それは、来店客が徐々にではあるが減少してきているため？  
あるいは、お客様のお買上金額(客単価)が低下してきたため？

**折込みチラシ販促のレスポンスが低下してきている。**

それは競合店が増えたり、競合店の活動が激しいため？  
あるいは、折込みチラシの配布エリアや内容に不合理な点があるため？

**週間の売上高変動指数が極めて高い。**

それは、折込みチラシ販促の実施日だけ高く、あとは低いため？  
あるいは、浮動客比率が高く、固定客化のための施策を講じていないため？

**IT化の必要性は理解できるが遅々として進まない。**

それは、POS管理システムの導入だけにとどまっているため？  
経営幹部にパソコンの知識や、パソコンに対する興味が薄いため？

**従業員の定着率が良くない。**

それは、従業員間のコミュニケーションが上手くいっていないため？  
あるいは、公平の原則で正しく従業員の能力を評価できていないため？

**人件費比率が高くなってきている。**

それは、売上高生産性が低下してきているため？  
あるいは、パート・タイマーのシフト管理がしっかりできていないため？