

お客様の支持率の向上をお約束する

PASSO パッソ【Proposal】

(the Program that Activates Sweets Shop Operation)

■ 菓子・パン製造小売店活性化指導プログラム ■

小商圈高密度対応で高収益を達成させる

菓子・パン製造小売店経営、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？

何かしらお客様の買上げ頻度が低下している。

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、自店の新商品開発が十分できていないから？

週間の売上高変動指数が極めて高い。

それは、集客力の高い大型SMがそばにあるため？
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、レジ機能が、レシート発行と金庫機能で終わっているため？
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？