

uluha



高付加価値型 志高きセールスパーソンの集う勉強会  
接客・販売向上研究会

第5回 2020年10月度例会

2020年10月14日(水)13:00~15:00

秋冬戦線！中間検証と次のアクションを考えよう

# 本研究会の約束ごと



- その1  
本研究会は単なる販売員から抜け出し、  
**高付加価値をお客様に提供し、クオリティの高い接客で継続的な売上拡大を目指す  
志高きセールスパークソンが集う勉強組織**であること。
- その2  
**小売業界の地位向上を目指し、研究会員同士が切磋琢磨**すること。
- その3  
**素直・プラス発送・勉強好き**であること。
- その4  
**与え好きの精神**を持つこと。
- その5  
**出来ない理由ではなく、どうしたらできるかを考える**こと。

PDCAという考え方を意識してみてください。

- PLAN プラン・・・プランを立てる
- DO ドゥ・・・・・・・・やってみる
- CHECK チェック・・・やってみてどうだったか評価、検証する
- ACTION アクション・改善して又やってみる



秋冬戦線

中間検証を行いましょう

中間検証のシェアで出た意見をそれぞれのグループ代表が発表してください。

# ランチェスター戦略の考え方

- 皆様の店はその業界でどの位置にありますか？  
シェア〇% 業界何位 等
- ライバルはどこですか？



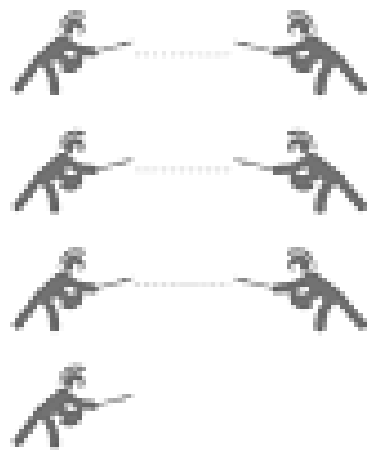
強者 = 業界NO1

弱者 = その他全て

強者の戦い方と弱者の戦い方がある。

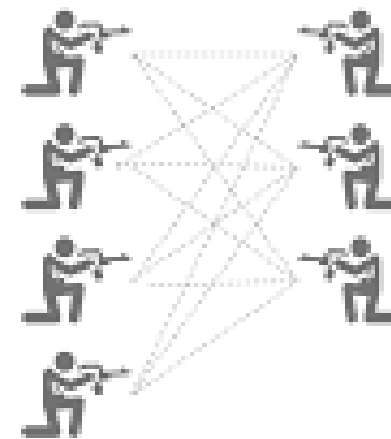
## ランチェスターの 第一法則

原子的武器を用いた  
戦いの方法  
1 : 1 の戦い  
局地、接近、一騎打ち  
(刀)



## ランチェスターの 第二法則

近代的武器を用いた  
戦いの方法  
集団：集団の戦い  
広域、遠隔、確率戦  
(マシンガン)



### 弱者の戦略

(地域、業界などで占有率2位以下)

基本戦略：『差別化』

[5大要点]

- ・ 隙間（ニッチ）市場
- ・ ライバルの少ない市場
- ・ 顧客とのスキンシップ
- ・ 切捨集中（ターゲット、資源割当）
- ・ 手の内を読まれないようにする

### 強者の戦略

(地域、業界などで占有率1位)

基本戦略：『直ちに追随』

[5大要点]

- ・ 大きな市場
- ・ 数打てば当たる
- ・ TVCMなどのイメージ広告
- ・ 人、モノ、金、情報の総合力
- ・ 有利なステージへ誘導する

# 次の内容をグループで話してみよう

1・自店は〇〇でシェア1位です。  
〇〇例

- ①地域 大阪で1位です。
- ②顧客 60歳代のシェアが1位です。
- ③商品 イタリアンのワイン取り揃えが1位です。
- ④流通 楽天でシェア1位です

モール内でのシェアでも  
構いません

2・まだ1位が無ければ・・・  
自店の【特にいい事】は〇〇です。

- 〇〇例
- ①特に売り上げの良い地域は地元です。
  - ②特に多い顧客は40台女性です。
  - ③特に売れ行きのいい商品は日本酒です。
  - ④特に売り上げの良いのはネット販売です。

3・その中のどのいい事に絞って  
1位を目指せば良いか？

4・どんなアクション、  
工夫で1位を目指せば良いか？

中間検証と合わせ、次の1か月どんな  
アクションをして行ければいいか考  
えてみよう。



何でNo.1になるのか、その為に何をするのか。  
出た意見をそれぞれのグループ代表が発表し  
てください。

細かいNO.1を積み重ねて行きましょう。

- 自店に戻り、共有し、自店が何でNO.1になるか、その為にどうしていくか、皆で考え実行していきましょう。

お疲れ様でした！アンケートをお願い致します(^▽^)/

- 1・本日の接客向上委員会は如何でしたか？気づいたこと、感じた事をご記入ください。

以上をMEGさん、ご担当者様までお伝えください(^▽^)/