

行動なき理論は
意味がなく
理論なき実践は
無駄が多い

よろずやになるべからず

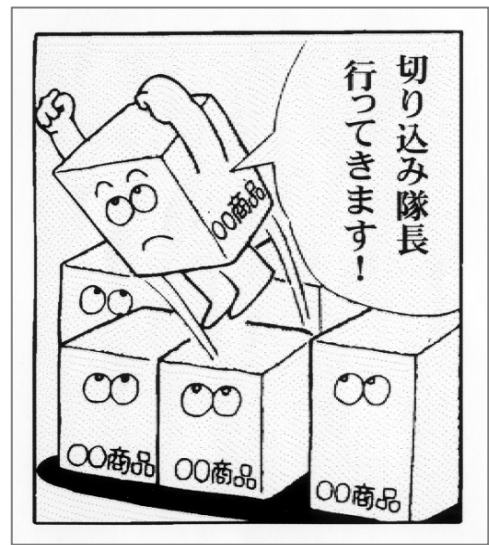
商品やお店が多種多様化し、ものが売れなくなった今、取り扱ったことのない商品群をむやみに増やす小売店をよく見かけます。

品揃えは確かに大切なことですが、私たち小売店においてはやはり、第一に「**一番の商品や機能を育てる**」べきです。

「**何かで、地域の一番店になろう!**」という意識で仕事をしていると、一番の商品や機能で**店をイメージ化**してくれます。

その結果、お客様を引きつけやすく、お客様に近づきやすく、しかも固定化がしやすくなります。二番以下の商品や機能をいくら集めても、競争が激化すれば大手にかなうはずもなく経営成果はまず出ません。

弱者である小売店においては
単品・単カテゴリーに力を集約し、
どこにも負けない一番を作ることです。
いろいろなものを持ちながら一番が
一つもない店を「**よろずや**」と言い、
一番を一つでも持ち、他のものを
併せ持つ店を「**総合化店**」と言います。



一番の商品や機能ができたら、二番以下の商品や機能が豊富な方が売上も利益も上がるようになります。

まず、目指すのは単品・単カテゴリー・単機能性一番の「**一点集中化店**」。それから「**総合化店**」というのが**成功への近道**です。

一番化のない多角化は成功しない