

2014年 秋季店長研修カリキュラム

■ 研修内容

大阪南港 アカデミア

時間	内 容		担 当
	2014年 秋季店長研修テーマ 「お客様満足を軸に利益率アップを目指そう！」 ～「強化カテゴリーを通じて伝える力と専門性を高めよう！」～		進 行 川 口
9:45～	■ 新加盟店及び、メーカー様・卸様 ご紹介	15分	川 口
10:00～	■ 開会の挨拶	30分	松 本
	<ul style="list-style-type: none"> ● 消費税増税後の経済概況と業界推移について ● 新春勉強会にて提言した課題の検証 ● 上半期 成果店から見る粗利率アップの考え方について 		
10:30～	■ 粗利ミックスを駆使して、粗利率をアップさせるために… ブレンストーミング	60分	各グループ
	<ul style="list-style-type: none"> ● 現状分析: 自店のカテゴリー利益貢献度を分析 ● 粗利ミックスのシュミレーションを実施し自店の目標を決定しよう! ● 目標達成のため、どのような販促努力が必要であるか? 		
11:30～	■ 加盟店 事例紹介	5分	松 本
	<ul style="list-style-type: none"> ● 商品戦略、情報戦略、販売戦略の取り組み ● 成果を挙げるポイントを学ぶ 		
11:35～	■ 加盟店 活動事例発表 & 質疑応答		
	事例① 酒匠米匠 マルヤマ店の加盟から丸二年 粗利率改善までの道のり <ul style="list-style-type: none"> ● お米強化に取り組んだ結果 ● 二年がかりで見えてきたギフトの成果 ● 飲料水再チャレンジ!! 	30分	酒匠米匠マルヤマ店
	マルヤマ店の事例から更なる成長へ向けてのキーワードは!? <ul style="list-style-type: none"> ● 継続的な情報発信が大切 	10分	木 学
12:15～	事例② 酒匠米匠シバモリ店の成功事例 <ul style="list-style-type: none"> ● ギフトに取り組んだきっかけ… ● ギフト売上アップのために必要なことは… ● 今後の課題 店頭精米の展開 	30分	酒匠米匠シバモリ店
	シバモリ店の事例から年末へ向けてのギフト強化ポイント <ul style="list-style-type: none"> ● ギフト強化に大事なことは、継続する意識と行動力! 	10分	川 口
12:55～	■ 加盟店 活動事例発表 まとめ	10分	木 学
	<ul style="list-style-type: none"> ● 2店舗の発表より学ぶべきことは。 		
13:05～	【昼休憩】	50分	
13:55～	■ 強化カテゴリーの粗利ミックスで粗利率を上げるために…パネルディスカッション	5分	西 田
14:00～	■ パネルディスカッション 『三年後のあるべき姿を実現するために…』	70分	西 田
	パネルディスカッション議題 ① 自店の現状報告と近況について ※売上・粗利率の推移 強化カテゴリーの状況など ② 粗利ミックスを実現し粗利率アップを実現させるために、必要不可欠なことは? ③ 三年後の自店のあるべき姿へ 何を強化し何を持って実現させるか? パネラー ・ドリーム江川店 江川店長 ・酒匠米匠津田本店 津田店長 ・酒匠米匠しばもり店 柴森店長 ・ドリーム久宝寺店 三島店長 ・酒匠米匠なら店 奈良店長 参加者からパネラーへ Q&A		
15:10～	■ お客様に気づいてもらう! お客様から声をかけてもらえる! 仕組みづくり	40分	西 田
	<ul style="list-style-type: none"> ● お客様に気づいてもらう為の“伝え方”とは…? ● お客様から声をかけていただけるからこそ上がる“専門性”!! ● だから、自然と地域に存在感のある店となる!! 利益率が上がってくる!! 		
15:50～	■ 年末に向けて、行動決意発表 記入時間	15分	
16:05～	■ 参 加 者 行 動 決 意 発 表	90分	各 店 長
17:35～	■ 閉会の挨拶	10分	木 学
17:45～	■ アンケート記入		
	終 了		