

2017年 ドリーム東大阪店 目標意識シート

[現在、抱える問題点について]

食品飲料水	日本酒ギフト	見切りのタイミング	外販客の新規獲得	店売り客への対策	発想の転換	店頭精米の伸び悩み	ギフトの伸び悩み	廃棄ロスの増大
日付チェックの定例化	廃棄ロス	商品発注の適正化	小口業務用への挑戦	客数減	店頭精米の強化	販売価格の見直し	粗利益率ダウン	提案販売の不足
新商品の初回発注	他店との商品のわけわけ	倉庫での商品名ラベル	基本四原則の徹底	店内商品の劣化	ギフトの強化	基本四原則の欠如	仕入先の見直し	業務店売上の増加
ジャイロのフル活用	急ぎ配達回避計画配送	配送ルートの見直し平準化	廃棄ロス	客数減	粗利益率ダウン	売り先を知る	売る気になる	売る商品を知る
配達エリアの標準化	宅配の効率化	業務店の中身価格弾力的に	宅配の効率化	抱える問題点	配達時販促	売り方を知る	配達時販促	お米ギフト
配達商品の前準備ピッキング	夕方3人体制の確保	バイトへの教育強化	情報伝達のあり方	店長の主たる仕事	利益構造及び方向性	資料活用法	バイト教育	ひと声掛け運動強化
チラシ内容のチェック	ポスティングスタッフ不足	広告宣伝費の振り分け	管制塔営業力	配達・井上勝間田・バイト	パレットバラシ井上・勝間田	薄利多売からの脱却	粗利益率を意識した業務	専門店化への挑戦
店頭情報誌の配布徹底	情報伝達のあり方	DMの多用	報・連・相	店長の主たる仕事	人材育成	コンシェルジュへの移行	利益構造及び方向性	外販・店頭50:50
口コミ依頼	店前盛況感	のぼりの季節・清潔感	マネージング能力	第二領域の仕事	スタッフ全員でのサポート	ボトムアップ型店舗組織	2020年井上引退	目標売上2億円復活