

ロスはいくらでも少なくても問題あり! 売上げとロスを同時に見る

# スーパーマーケットが荒利を取りに行く 攻めのロス管理セミナー

2018年版

このセミナーの目的は「ロスが少ないから問題」の商品を見つけ、万全な修正ができる人材を生み出し、その結果、利益構造を短期で改善することです。



こんな店長、現場管理者はいませんか?

- ・ロス対策をすると縮小均衡になってしまい、売上げが落ちる
- ・対策と称して仕入数量の調整しかしない
- ・そのためロスは減っても売上げと利益が落ちてしまう

受講された方の声

- 上司からチャンスロスを探せと言われていたが、やっとその方法が分かりました
- 仕入、販売、そして利益を上げるための売場チェックが素早く出来るようになりました
- 問題の商品が簡単に見つかり、改善点がハッキリするためパートさんたちのやる気が上がりました

会場

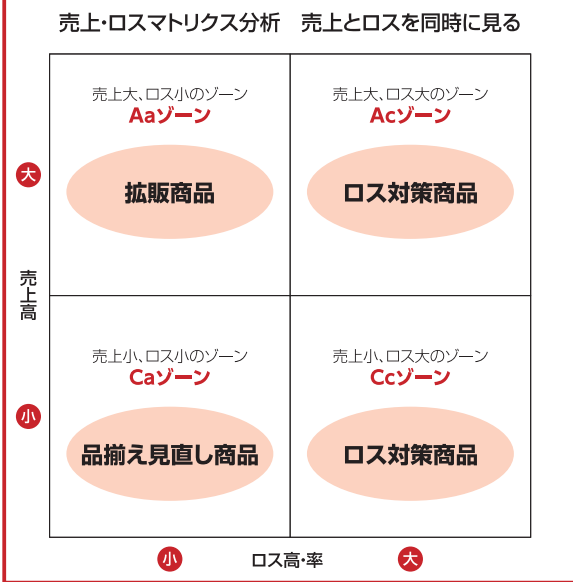
商業界会館  
2階セミナールーム  
東京都港区麻布台2-4-9  
(日比谷線神谷町駅徒歩7分)  
☎03-3224-7488

定員 40名

会費 30,000円(税込)  
昼食弁当付

※会場、カリキュラム構成は変更になる場合がございます

## このマトリクスが 問題解決のキーポイント



キトリ線

2018年9月11日(火)  
11:00開始~17:00終了

<主なカリキュラム>

### 1. 攻めのロス管理とは何か

- ・売上とロスを同時に見る
- ・ロスが少ないから問題
- ・ロスが多いから問題

### 2. ロスを問題として 認識出来るためのポイント

- ・問題を構造的に理解する
- ・カテゴリ別にロスの基準を設定する必要性を理解する
- ・主力商品と重点商品の売場チェック方法

### 3. 売場改善のために 比べる対象はこれだ

- ・前週、前年、バイヤー提案、ベンチマーク店舗、ライバル店舗
- ・相乗積計算と損益分岐点計算を駆使する

### 4. 時間帯別分析の重要性

- ・店舗全体と各部門の関係性を探る

### 5. お客さまに伝わる 販売計画のアイデア

- ・中心SKUと補充SKU
- ・目立つ工夫と、つい買いたくなるストーリー性のある売場



講師 きむらマーケティング & マネジメント研究所 木村 博

1954年千葉県生まれ。早稲田大学卒。  
1983年日本能率協会コンサルティング入社、チーフ・コンサルタントを経て、2005年きむらマーケティング&マネジメント研究所設立。現在、次世代の売場づくり、買物行動心理分析、店長現場力アップなどの開発に取り組んでいる。「販売革新」「食品商業」常連執筆者。著書に、『店長ドリル』、『問題解決できる人のアタマの中身』(商業界刊)。

## スーパーマーケットが荒利を取りに行く攻めのロス管理セミナー(2018年版)受講申込書

DM

受付No.	参加者氏名	年齢	職場名(店舗名)と職位	企業名
				所在地(〒 )
				TEL ( ) FAX ( )
申込担当部署・氏名(連絡先)			業種・業態	店舗数
				年商 店 億円

セミナーのお申込み方法 ■ 上記の申込書に必要事項をすべて記入のうえ、(株)商業界「教育企画部」宛にFAXしてください。FAX到着後、弊社からお電話の上、受講票と御請求書をお送り致します。送信後、5日以上たっても弊社からの連絡がない場合、受信できていない可能性がありますので、恐れ入りますがご一報ください。\*参加者が複数の場合は用紙をコピーして使用ください。  
●ご記入頂いた個人情報宛に、小社の各種案内をお送りすることがあります。送付を希望されない場合には、に✓印をご記入ください。  希望しない

◆お申込はファクシミリで **FAX.03-3224-7404** またはWEBから **http://www.shogyokai.co.jp/**

◆お問合せ先:株式会社 商業界「教育企画部」 〒106-0041 東京都港区麻布台2-4-9 TEL.03-3224-7488