

作・松井柚子（イラストも）  
 監修・武永昭光（シヨアン・ドネル代表）

●6月 セールの仮説

分類の変更で売り上げは変化する

来週から一部の商品で夏物セールが始まる。贈店長は千夏に相談した。

「千夏！セールでも売り上げを上げるノウハウが見つかるといいから、何か試してみようよ」

「いいですね。セールの客数が多くなるから、入り口を広く取ってみるのはいかがでしょうか？」

「いいかもしれないね。麻紀も何かアイデアないか？」

「あのね…セールのときはどうも展開って決まってるんでしょ？ アイテム別とか、価格帯別とか……」

「それとも同じ割引率でまとめるんですか？」

「それと、今までは何となく割引率でまとめていたわ。それ以上は考えていなかったけど、まあ、まず割引率で分けてからさらに分けようかな、売り上げが変わるかもしれないね。でも、割引率ではなく、まずアイテム別にして、アイテムごとにカラーで分けるとか、色々考えられそうね」

「それ、試してみるのも面白いかもしれないですね」

「さあ展開したかをきちんと記録に残して、セールで何度か試して、結果が分かるまでじっくりとのパターンがいろいろ調べてみよう。時間はかかるけれど、やってみようか？」

「はい、お願いします」



「これはコーティネット別になっていく売り場を一度でとて変更してみたい。3人は話し合った。」

「コーティネットごとでセールとプロパーが混在していたの、まずどうせよ」

「それはまずいね」

「じゃあ、まずセールとプロパーに分けましょう。セールをコーティネット別に展開するでんどん歯抜けになりそうだから、アイテム別のほうがいいんじゃないですか？ それをデザイン別で分けるのはどうですか？」

「まあだね、プロパーは？」

「プロパーも数日後にはセールになりますし、同じアイテム別にしてもいいかな？」

「それはいいね」

「次の週はどうします？」

「2週目はセールはアイテムで分けて、それをさらに分けてみようか。3週目は基本的にそのままで、低価格の商品だけ価格でまとめるのはどうかね。最後の4週目はアイテムで分けてから割引率でまとめるか、割引率で分けたものをアイテム別にくめるのほうがいいと思うんだけど、様子を見て、どちらにするか決めることにしようかな」

贈店長は麻紀を誘い、一歩外に出て売り場をみてみた。

「あと、セールで試すところはないかな？」

「店長、千夏さんが入口を広くしたらどうかと言っていましたよね。この鮮めラックを外してみたらどうですか？」

「ああ、そうだった！ このラックを入口の前に置いた時とない時とで試してみようか？」

「どっちから試してみようか？」

「思い切ってセール初日の金曜日から日曜日まで外して、月曜日から置いてみよう」

「分かりました。このパターンが売れるでしょうね」

※この物語はフィクションです。現在のショップ、人物とは一切関係ありません。