# 月度高利益商材選定 ~ 販売実績の確認の流れ (食品・日配)

月間で店舗として販売強化を行う利益商材をピックアップし、 売場計画を作成したのち展開。 週間で実績をチェックしながら 売場・商品陳列の調整を行い、利益額の確保、利益率の向上 を行います。

### 1. 売込アイテムピックアップ

MDツールの「ABC分析チェッカー」「カットアイテム抽出」機能を使用して、売り込むべきアイテムを選定する

1~6

### ||.選定アイテムの登録

MDツールの「特定単品チェッカー」使用して、選定したアイテムを登録し、実 績確認できるようにする 7~9

### Ⅲ. 売場計画

選定した商品をどの売場で展開するか、検討・計画を行う

10

### Ⅳ. 実績確認とアイテム入れ替え

週間マネジメント7つ道具と一緒に、選定アイテムの実績も確認する。実績に応じてアイテムを入れ替え・売場装飾・フェース拡大などの対策を行ってゆく

11~13

参考資料 : ●●店 食品高利益商材売込の実績

### 1. 売込アイテムピックアップ:メニュー選択



### 2. 売込アイテムピックアップ:表示項目選択



店舗:自店 期間:前年の来月(例:2013年12月の計画を立てるときは2012年12月を選択)

体系区分: 自社分類 自社分類: 部門 全自社分類: 食品or和日配or洋日配

項目:売上高(比率)/粗利益率 特売:特売含む

### 3. アイテム抽出する比率を決定、入力



売上高の比率割合とみなし粗利率の比率割合を入力。入力後「表示」ボタン押す

※一度入力すると記憶される 入力する数値は下記を参考に

食品:売上高 75% 90% みなし粗利率 30% 25% 20% 和日配:売上高 75% 90% みなし粗利率 35% 30% 25% 洋日配:売上高 75% 90% みなし粗利率 30% 25% 20%

### 4. 選定対象ブロックを表示→印刷



### 上記例での印刷対象:

- ①売上75%占める商品の中で、粗利率30%以上ある商品群
- ②売上90%占める商品の中で、粗利率30%以上ある商品群
- ③売上75%占める商品の中で、粗利率25~30%の商品群

(去年よく売れている商品の中で粗利益率の高いもの)

### 5. アイテムリスト表示



印刷した資料から、売込商材をピックアップ

今月1軍2軍商品、月間MD、シーズンエンド企画などとの絡みを考えながら、量販、関連陳列で実施できそうな商品群を選んでゆく。

### 6. 数值目標決定

<食品>

選定アイテムで売上構成比10%以上みなし粗利率28%以上

<和日配>

選定アイテムで売上構成比15%以上 みなし粗利率32%以上

### 7. 特定単品アイテム登録①



MDツールトップメニュー → 特定単品チェッカー → ①特定単品実績(設定) を選択

### 8. 特定単品アイテム登録②



新規登録ボタンを押す → 登録区分入力画面

登録区分:自分のみ利用 グループコード:そのまま

グループ名:●●店●月度●●部門高利益ピックアップ

※グループ名は全角のみ

指定期間:対象月の1日~月末まで

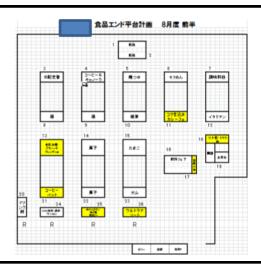
## 9. 特定単品アイテム登録③



MDツールトップメニュー → 特定単品チェッカー → ①特定単品実績(設定)を選択 新しくできた先ほど作成した登録から「単品登録」を選択 ピックアップした商品リストを用意。

「登録商品」の欄でJANコードを入力し、「登録」ボタン。 すべて登録後「もどる」ボタン

# 10. 売場レイアウトに落とし込み



ピックアップした商品をどの売場で展開してゆくか検討。 月のうち前期、中期、後期でおおよその展開計画を立案しておく。

## 11. 特定単品実績確認①

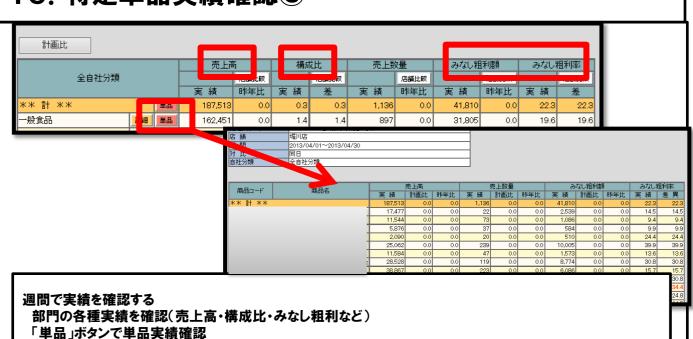


MDツールトップメニュー → 特定単品チェッカー → ⑫特定単品実績(実績確認) を選択

### 12. 特定単品実績確認②







※店舗比較ボタンで比較を行いたい時は12の項目設定時に「店舗」を「全店舗」で選択する