



# Sales strategy planning support (店舗戦略立案支援プログラム)

2014年1月9日  
合同会社ソーシャル・インフォナレッジ  
[Social-infoknowledge.com](http://Social-infoknowledge.com)





## 1. 店舗問題・課題・仮説・戦略は明確になっていますか？

店舗を長期的に運営する上で競合他社との価格のせめぎ合いや店舗間のお客様囲い込み戦略、環境店舗立地条件、製品プロモーションで思うように集客が伸びず売り上げが伸び悩んでいる店舗が数多く存在しております。

そこには様々な要因が介在しますが主な要因の一つとしては分析・戦略立案・仮説・実施内容が予想と異なってしまったといえます。

例えば競合店舗に優位が取れる戦略フレーム立案の分析ステージにおいて分析が不足している、ビジョンの明確化・目標といった意思決定・戦略体系化ステージに問題があり不明瞭、実施ステージの段階で実施項目やスケジュールや優先順位が定められておらず問題があり実現が難しくなってしまったなどそのような要因です。

更に実施ステージ段階では集客や展示配置や製品位置づけ、強化目標など設定をしていない若しくは販売員と十分に意識の共有をしていなかったため、関係者やお客様に可視化されていない様子も見受けられます。

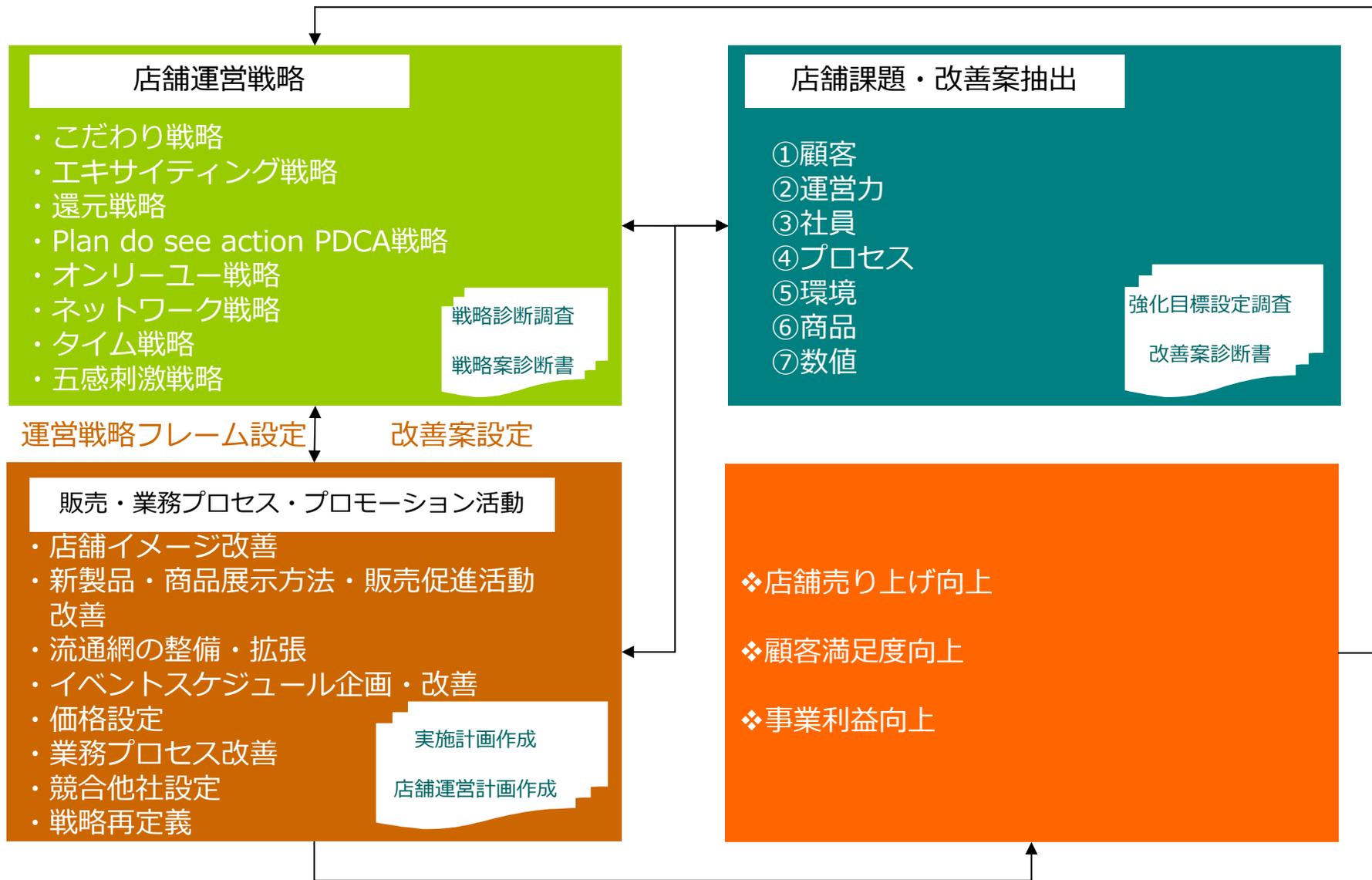
そこで調査項目を設け現状を踏まえた上での調査項目による戦略立案と店舗課題・強化目標決定支援をする【Sales strategy planning support】によって少しでも店舗売り上げの向上に繋げていけましたら幸いに存じます。



## 2. Sales strategy planning support概要

- ❖ 【Sales strategy planning support】プログラムは店舗運営における問題点を明確に抽出し可視化することで現状の店舗運営における問題・課題を意識させ戦略に沿った運営と売り上げ向上に繋げることにあります。
  - ❖ 【店舗運営側】と【店舗調査側】の両側の視点からアンケート項目を抽出をして統計をとることで今後の戦略案の立案と現状店舗運営における課題・改善案と実施項目を【診断書】機能により可視化することで【あるべき姿】に実現していきます。
  - ❖ その調査状況に応じて柔軟に調査項目を変更設定・保存をすることを可能にします。複数の調査員・複数の店舗でアンケート調査・統計を行い問題点の抽出を可能にします。
- 

### 3. Sales strategy planning supportにおけるフレームワーク



## 4-1. 店舗戦略診断機能

### (1)簡易戦略診断

簡易的な戦略診断を行います。質問項目は非常にシンプルになっております。出力は戦略立案する上での戦略ワードの抽出・店舗戦略を選定します。

簡易診断フォーム

Question Contents

商品力・サービス力  
扱っている商品・サービスは低価格を意識して表示している自信がある。  YES  NO

セグメント  
顧客層・ターゲットセグメントは商品・サービスごとにターゲットを絞って展示を行っている。  YES  NO

店舗認知度  
比較的地域で知名度がある自信がある。  YES  NO

データ活用度  
お店で収集したデータを活用して販売促進に活かしている。  YES  NO

柔軟性  
マニュアルよりも状況に応じた柔軟な対応が重要な業務であると考えている。  YES  NO

販売の柔軟度  
値上げするよりも値引きをして商品購入につなげる意識が強い。  YES  NO

システムへの意識  
お客様一人一人にあったきめ細かい対応を可能にするシステム、店舗ノウハウがある。  YES  NO

店舗力  
これだけは負けない、隠れない特徴、特色をもって販売に取り組んでいる。もしくは自信がある。  YES  NO

診断結果

【戦略ワード】

- ①明確な特徴がある。
- ②的・ターゲットを絞って販売戦略を行っている。
- ③商品・サービスに自信がある。自信をもって接客を行っている。
- ④集中型戦略を行っている。
- ⑤店舗イメージ、強調したメッセージ、インパクトが他店より強い。
- ⑥商品・サービス力・品揃えを他店より掘り下げて細かく訴求を行っている
- ⑦徹底して業務を行っている。
- ⑧特定分野においてサービス力・製品力の品質が高い。信頼性が高い。

【店舗戦略】 **こだわり戦略**

- ・経営理念/店舗理念がわかりやすい。もしくはわかりやすく表示する戦略。
- ・特徴のある商品やサービスがありその部分を活かした訴求を実施。
- ・「これではダメ」というこだわりを持っていることをアピールした店舗戦略を行う。

1:こだわり戦略  
2:エキサイティング戦略  
3:還元戦略  
4:Plan do see action PDCA戦略  
5:オンリーユー戦略  
6:ネットワーク戦略  
7:タイム戦略  
8:5感刺激戦略

戦略詳細分析 Exit 初期化

## 4. Sales strategy planning support機能

### 4-1. 店舗戦略診断機能

- (1) 簡易診断機能
- (2) 戦略診断機能

### 4-2. 店舗動線調査機能

### 4-3. 重点強化目標決定支援機能

- ❖ 重点強化目標決定支援機能

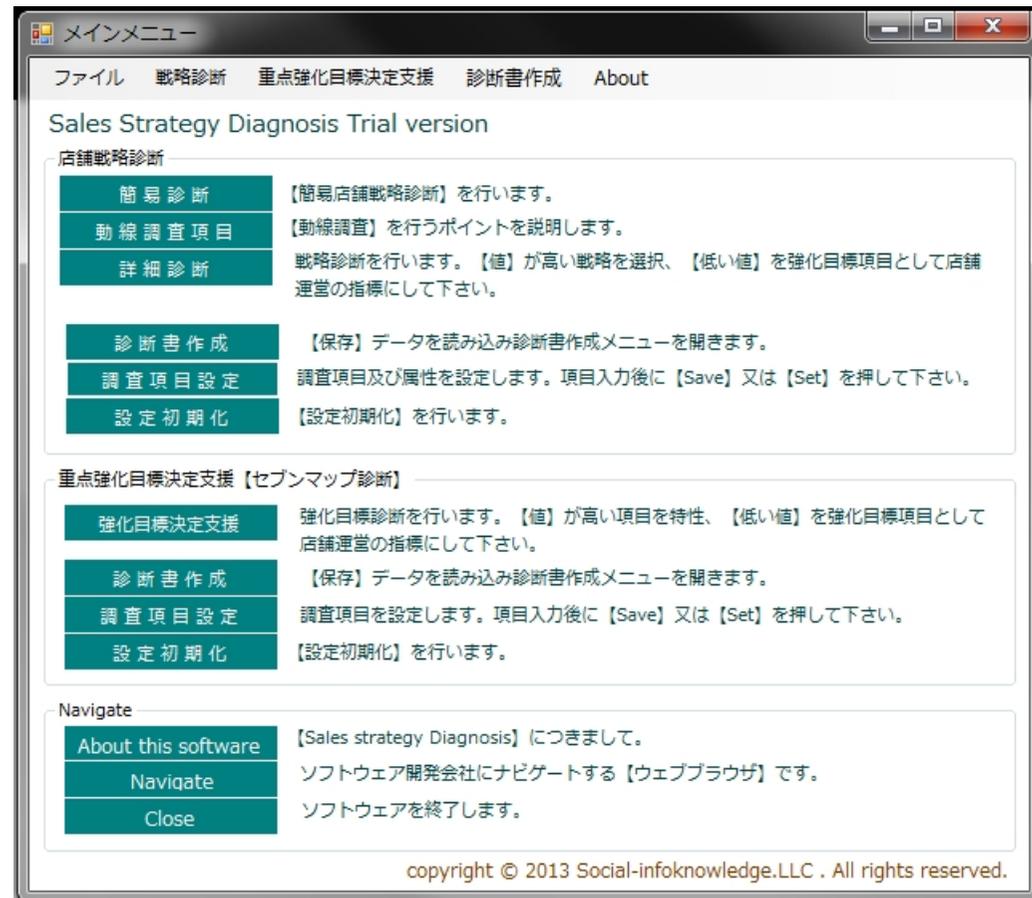
### 4-4. 診断書作成機能

- ❖ 診断書作成機能  
(Excel出力機能・HTML出力機能)

### 4-5. その他

- ❖ アンケート項目設定・保存機能

#### 【診断メニュー】



## 4-1. 店舗戦略診断機能

### (2) 詳細戦略診断機能

全80項目の調査項目を設定することが可能、項目ごとに5段階評価を行います。  
質問項目はカテゴリと属性を設定することができ、カテゴリと属性（性質）で項目を数値化をすることが可能です。

出力は戦略立案する上での指標となる項目をエクセルシートに出力をして数値化された値により戦略を選定しやすくします。

- ① 質問項目
  - ② 5段階評価値
  - ③ 備考欄
- をチェック・入力します。

質問項目をチェックをして次を選択

戦略詳細分析調査事項1

ごだわり戦略項目

1. 店舗に明確な【特徴】がある。  
 1 無し  2 若干ある  3 普通  4 良い  5 非常に良い  
備考欄:

2. 【的・ターゲット】を絞って販売に取り組んでいる。  
 1 無し  2 若干ある  3 普通  4 良い  5 非常に良い  
備考欄:

エキサイティング戦略

11. 売り場が楽しい、お客様が楽しめる【展示状況】になっている。  
 1 無し  2 若干ある  3 普通  4 良い  5 非常に良い  
備考欄:

12. 【ワクワク感】がある。  
 1 無し  2 若干ある  3 普通  4 良い  5 非常に良い  
備考欄:

メインメニュー

ファイル 戦略診断 重点強化目標決定支援 診断書作成 About

Sales Strategy Diagnosis Trial version

店舗戦略診断

簡易診断 【簡易店舗戦略診断】を行います。  
動線調査項目 【動線調査】を行うポイントを説明します。  
店舗診断 戦略診断を行います。【値】が高い戦略を選択、【低い値】を強化目標項目として店舗運営の指標にして下さい。  
作成 【保存】データを読み込み診断書作成メニューを開きます。  
設定 調査項目及び属性を設定します。項目入力後に【Save】又は【Set】を押して下さい。  
初期化 【設定初期化】を行います。  
支援【セブンマップ診断】  
強化目標診断を行います。【値】が高い項目を特性、【低い値】を強化目標項目として店舗運営の指標にして下さい。  
診断書作成 【保存】データを読み込み診断書作成メニューを開きます。  
調査項目設定 調査項目を設定します。項目入力後に【Save】又は【Set】を押して下さい。  
設定初期化 【設定初期化】を行います。  
strategy Diagnosis】につきまして。  
ソフトウェア開発会社にナビゲートする【ウェブブラウザ】です。  
ソフトウェアを終了します。

copyright © 2013 Social-infoknowledge.LLC. All rights reserved.

戻る Next

## 4-2. 動線調査診断

### 【店舗動線分析機能】

店舗内の商品購入における動線を調査します。

この動線調査によってお客様の視点を意識した店舗内における商品配置、展示を配置改善につなげます。

動線分析確認位置

店内配置を入力します。  
お客様を置くまで進ませる  
ラインになっているか、要所に  
目を引く商品を設置しているか  
を判断指標にして下さい。

⑦ ③ ⑧

②

⑪目をひく  
展示物

① ⑤

⑥ ⑨

入り口

カウンター  
⑩

チェック項目

- ①【フロアエントランス】から目を惹くもの。激安、新商品等、目を惹くもの。
- ②中央まで通路には何が配置されているか。中央まで進む為の製品配置はどうなっているか。
- ③正面奥の配置。
- ④エントランス付近商品の左側商品配置はどうなっているか。
- ⑤エントランス付近の右側商品配置はどうなっているか。
- ⑥4隅に何が配置されているか。奥まで進ませるための製品配置。
- ⑦4角の製品配置はどうなっているか。
- ⑧4角の製品配置はどうなっているか。
- ⑨4角の製品配置はどうなっているか。
- ⑩カウンター設置場所
- ⑪その他目をひく展示物、特記事項等。

Set Close

## 4-3.重点強化目標決定支援

### 【重点強化目標決定支援機能】

全80項目の調査項目を設定することが可能、項目毎に5段階評価を行います。

質問項目はカテゴリとで項目を数値化を行い抽出します。最も高い値を持つカテゴリと高い値を持つ項目を店舗長所として選定し【今後の課題】を入力、30点以下のカテゴリを強化目標として改善改善案を入力します。

出力はセブンマップ重点強化診断表としてMicrosoft エクセルシートを出力し数値化された値と改善項目とその対象、改善案を出力今後の店舗運営課題を明確にします。

質問項目に対し【対象】と【改善案】を3案入力し、【対応期限】【優先順位】を設定します。

強化項目分類	強化項目	課題	対応期限	優先順位
商品			2014年 1月 9日	
			2014年 1月 9日	
			2014年 1月 9日	

改善項目	改善案	対応期限	優先順位
運営力		2014年 1月 9日	
社員		2014年 1月 9日	
数値		2014年 1月 9日	



## 4-4. 診断書作成機能

### (2) 診断書作成機能 (Excel出力機能 HTML出力機能)

【店舗戦略診断機能】 【重点強化目標決定支援機能】 の調査結果によってそれぞれ独自の診断結果を表示します。

HTML出力機能は出力されたXMLをXSLTスタイルシートを同時に出力して搭載ブラウザ機能により出力表示します。

#### 【Excel出力】

#### 【HTML出力】

ID	カテゴリー	値	パーセンテージ	特記事項
1	こだわりの戦略	41	82%	
2	エキサイティング戦略	31	62%	
3	逸元戦略	35	70%	
4	Plan do see action PDCA戦略	36	72%	
5	オンラインユー戦略	32	64%	
6	ネットワーク戦略	43	86%	
7	タイム戦略	44	88%	
8	五感刺激戦略	36	72%	

ID	カテゴリー	値	パーセンテージ	特記事項
0	B			
0	D			
0	B			
0	D			
0	D			
0	C			
0	H			
0	H			
0	I			
1	I			
2	C			
3	I			
4	I			
5	E			
6	I			
7	I			
8	I			
9	C			
10	C			
11	J			
1	J			
2	J			
3	J			
4	J			
5	J			
6	J			
7	J			
8	J			
9	J			
10	J			
11	J			
12	J			
13	J			
14	J			
15	J			
16	J			
17	J			
18	J			
19	J			
20	J			
21	J			
22	J			
23	J			
24	J			
25	J			
26	J			
27	J			
28	J			
29	J			
30	J			
31	J			
32	J			
33	J			
34	J			
35	J			
36	J			
37	J			
38	J			
39	J			
40	J			
41	J			
42	J			
43	J			
44	J			
45	J			
46	J			
47	J			
48	J			
49	J			
50	J			
51	J			
52	J			
53	J			
54	J			
55	J			
56	J			
57	J			
58	J			
59	J			
60	J			
61	J			
62	J			
63	J			
64	J			
65	J			
66	J			
67	J			
68	J			
69	J			
70	J			
71	J			
72	J			
73	J			
74	J			
75	J			
76	J			
77	J			
78	J			
79	J			
80	J			
81	J			
82	J			
83	J			
84	J			
85	J			
86	J			
87	J			
88	J			
89	J			
90	J			
91	J			
92	J			
93	J			
94	J			
95	J			
96	J			
97	J			
98	J			
99	J			

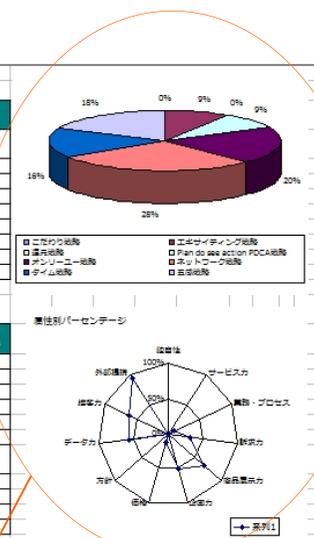
一戦略診断別値				
ID	カテゴリー	値	パーセンテージ	特記事項
1	こだわりの戦略	0	0%	
2	エキサイティング戦略	15	30%	
3	逸元戦略	0	0%	
4	Plan do see action PDCA戦略	15	30%	
5	オンラインユー戦略	34	68%	
6	ネットワーク戦略	48	96%	
7	タイム戦略	27	54%	
8	五感戦略	31	62%	
総合評価値		170	43%	

一属性別パーセンテージ				
属性	項目	値	パーセンテージ	全体パーセンテージ
A	独自性	0	0%	
B	サービス力	0	0%	
C	業務・プロセス	3	10%	
D	訴求力	14	31%	
E	顧客満足力	40	67%	
F	企業力	36	51%	
G	価格	3	12%	
H	方針	0	0%	
I	データ力	28	56%	
J	接客力	18	60%	
K	外部提携	28	93%	

診断内容			
1	値が最も高く選択すべき戦略	※値が最も高い戦略を取得	
【戦略】	ネットワーク戦略	【値】	48
2	最も値が低く採点される戦略、他店に差別性を取られる戦略	※値が最も低い戦略を取得	
【戦略】	こだわりの戦略	【値】	0
3			
【属性】			



出力内容をグラフ化して現状取るべき戦略・店舗特徴を明確にします。

## 4-5. その他(調査項目テンプレート作成・保存機能)

### 【調査項目テンプレート作成機能】

調査項目を自由に設定が可能です。店舗調査状況に応じて作成し保存をすればXMLファイルで保存が可能。保存ファイルを適用することで他PCでも調査項目テンプレート内容の質問に変更することが可能です。

変更する項目に質問を入力後に設定ボタンを押してください。

1. こだわり戦略項目

店舗に明確な【特徴】がある。	A
【的・ターゲット】を絞って販売に取り組んでいる。	A
【商品・サービス】に自信がある。自信をもって接客を行っている	B
【業中型】戦略を行っている。	A
【商品・サービス力】を他店より掘り下げて細かく調査を行い訴	C
徹底して【業務】を行っている。	C
【特定分野】において他店よりサービス力・製品力の品質が高い	A
広告の【メッセージ力】が強い。インパクトがある。	D
店舗のイメージ、メッセージ力、インパクトが他店より強く【お	A
販売員に一貫してサービスを【追求】している意識が強い。教育	B

2. エキサイティング戦略

3. 還元戦略

4. Plan do see戦略

5. 接客戦略

6. 価格戦略

7. タイム戦略

8. 五感戦略

9. コントロールボックス

10. 属性項目設定

11. 属性設定

12. 保存ボタン

【調査項目】と【属性項目】を設定することが可能です。

【保存】によってファイルを保存、【設定】を押すことで一時的に調査項目を適用します。

## 5. 製品動作環境

### (1) 製品動作環境

#### 【動作本体スペック】

- ❖ Intel pentium III 500MHz以上 (Pentium4以上を推奨)

#### 【OS】

- ❖ Microsoft windows XP
- ❖ Microsoft windows vista
- ❖ Microsoft windows 7
- ❖ Microsoft windows 8

#### 【必要アプリケーション】

- ❖ Microsoft Excel 2000 以上

※診断表を出力しない場合は不要です。

### (2) 製品価格及び付属品

- ❖ 商標名 : Sales strategy planning support
- ❖ 価格 : 4,980円 (オープン価格) ※本価格はverup及び機能追加等により変更することがあります。
- ❖ 配布方法 : 本体ファイルをダウンロード若しくはメールにより配布を行います。

### (3) その他注意事項

#### 【ソフトウェア利用における注意事項

- 保証期間、保証対象の期間 (シェアウェア版インストール限定とします。)  
本ソフトウェアをインストール後、14日間有効と致します。
- ソフトウェア不具合対応(シェアウェア版インストール限定)  
保証期間内にソフトウェアの不具合が発生した場合はお客様から通知をいただきアプリケーションの修正を実施後、インストールアプリケーションの再配布、その他メールでの不具合対応のみの対応と致します。
- ソフトウェア利用に関する損害について  
本ソフトウェアを利用したことによって発生するいかなる損害については一切責任を負いかねます。
- 配布について  
弊社以外の者が本ソフトウェアを無断で配布・譲渡をすることを禁じます。

E-mail: [weblogmaster@fairstyle.net](mailto:weblogmaster@fairstyle.net)

<http://social-infoknowledge.com>