

即時業績向上法のご紹介

このサイト上のプロフィールにあるように私は2010年まで㈱オートボックスセブンに役員として在任していました。退任後も現在に至るまで古巣であるオートボックスに対して研修、コンサルティング、調査活動などのサービスを提供していますが、本年度は不振店対策、カウンセラー研修などの業務を受注し、活動しています。その活動の中で、大きな成果が出ていますので、このホームページでもその一端をご紹介します。使用しているノウハウは「カー用品店限定」のものでなく、ほとんどの小売業で活用、応用が可能なもので、すぐ効果が表れるので、私は「即時業績向上法」と呼んでいます。そして、使っている基本ノウハウは以下の5つです。

- ①Wow!化
- ②セグメンテーション
- ③マス化
- ④導線計画
- ⑤カテゴリーマネージメント

以下ご紹介する例は5つのうちの一部を使っただけで上がった成果例です。



写真は北関東のオートボックスのレーダー探知機売り場ですが、私の提案に基づいた売り場改善を実施したところ、それまで前年割れを続けていた売り上げが、改善次月には「192%増」とすぐ2倍近い実績を記録しました。

色々やっても成果が上がらず少々やる気をなくしていた現場には良い刺激になったようで、特に経営者がやる気になってくれています。



**改善後すぐ
売上数量増加率194%
売上金額増加率192%
を記録した売り場写真**

前述のように、ここで使用した基本的なノウハウは業種、売り場に関わらず応用できます。

改善手法のベースはVMDや渥美俊一先生のチェンストア理論に基づいたものです。

この5つに加えて、これらを組み合わせて簡便化した「Yokoi Method」と呼んでいる簡単な業績向上策も成果を上げています。

この手法を使った法人では全16店中を実施した2店舗だけが客数前年プラスになり、担当者を驚かせました。

次ページにも上記以外の店舗での成果の一端をご紹介します。このような売り場づくり、MDに関する研修や売り場提案を始めとして、当方が提供できるサービスは、チェンストア理論、その他の経営理論研修、国内外のフィールドワーク(ストアコンパゾン)のコーディネイト、現場コンサルティングなど、現場で即役立つノウハウを提供できるものと自負しています。

サイト上にも掲載していますが、ご参考まで、過去の研修受講者の感想の一部を紹介させていただきます。合わせて目を通して頂ければ幸いです。

本件のお問い合わせは、サイト記載のアドレス、もしくは以下のアドレスにお願いします。

その他 ご参考例の紹介



東京の店舗 バッテリー売り場
改善後翌月 前年**133%増**



東京の店舗 ドライブレコーダー
改善後翌月 前年**240%増**
同 レーダー探知機
改善後翌月 前年**180%増**



中国エリアの店舗 タイヤ・ホイール売り場
改善後翌月 **タイヤ前年130%増** **ホイール166%増** この他、事例多数



研修受講者の声

大変勉強になりました。過去受けた研修や業務での指導や経験により、講義内容と同様の知識は持ち合わせていたつもりでしたが、自身の知識・見識の不十分さ、人に伝える為の根拠、事例、検証の不足を痛感しました。

今までも色々な研修に参加してきましたが、これ程の感動はありませんでした。これまで一体何をしていたのかと、情けない気持ちにもなりました。すぐ出来る事から考え行動していきます。ますます聞きたい事、知りたい事が増えてきました。

最近の自社の売場を見るにつけ「本当にこれでいいのか？」と思い悩んでいた心のもよもやは晴れ、又、その理由も良くわかり、これから何をすべきかについて大きな光を頂けた気持ちです。

今までこのような本格的な売り場づくりの勉強会に参加したことがなく、どのように取り組んだらいいのか、不安でしたが、教えて頂いた売り場構成の考え方、原則、見せる売り場づくり、サブリミナル効果、などは全部興味深く、面白く受講できました。教えて頂いたのは参考に出来る事ばかりだと思いました。沢山のヒントを頂けたと思いますので、今日の内容を活用し、実践していきたいと思います。

ビジュアルマーチャンダイジングの重要性を再度確認できて非常に良かったと思います。視覚から入る情報が如何に大事かが良く判りました。いろいろな事例や背景の理論を勉強できた学びの多い研修でした。

二年前に受けたアドバイスを早速実行に移したところすぐ成果が出ました。報告とお礼が遅れてしまい申し訳ありません。今日のお話も大変参考になり、勉強になりました。今後やるべきことがはっきりしました。忘れていた仕事へのワクワク感を思い出すこともできました。この感覚を忘れずに仕事に取り組んでいきます。

今までも色々な研修に参加してきましたが、これ程の感動はありませんでした。これまで一体何をしてきたのかと、情けない気持ちにもなりました。すぐ出来る事から考え行動していきます。ますます聞きたい事、知りたい事が増えてきました。

講義を聴講し、興奮したのはもちろんのこと、これからの自分の使命にわくわくしています。改めて小売業としての原点とも言うべきものを学びました。今までのモヤモヤガ吹き飛びました。やるべきことがハッキリわかりました。

今回の研修ではビジュアルマーチャンダイジングや売り場改革の考え方などすぐに実践できるものから、使命観や生き方までを考えさせられました。非常に参考になり、心に響くものでした。

今回の研修は話題の店舗や企業を見、各社の経営者の思いや経営スタイルも把握することが出来、本当に有意義でした。今回聞いたマーチャンダイジング原則を実際に取り入れて行きたいと思います。加えて、参加された皆さんと交流が図れたことも大きな成果でした。

本当に勉強になりました。前半の勉強内容では、データでの弱点、長所の把握から対策を始める必要性が理解できました。勉強になったことが沢山ありすぎて困惑していますが、出来ることから改善に取り組みます。商売で大事な的是お客様に感動を与える事である。今日聞いたお話は普段聞けない話でこういう勉強会こそ必要だと感じました。

売り場づくりに関して、国内だけではなく 海外の素晴らしい売場事例を紹介頂き大変参考になりました。また実際にどのようにすればどのような効果（実績）が上がるかなどの理論や考え方も良く理解する事が出来ました。早速店舗へ帰って取り組みを進めます。

これ程、胸に響いた研修は今までになかったです。今まで参加した研修の中で、一番勉強になりました！サービス業としての在り方、使命感を再度見つめ直す機会となりました。

この研修で自分自身の物事の捉え方の改革が出来ました。最初は表面的（目で見た感覚）にしか、捉える事が出来ませんでした。講義や資料から、表面と内面の両方から考える事を覚え、本当に必要な事を感じ取れました。今後は今回の研修を活かし自分自身の成長はもとより、部下の育成を図って行きます。

私自身が 勉強会で特に感銘を受けたのは 成功企業や経営者の理念や考え方です。サービスが何のためのものかという本質も理解できました。今後もお客様に満足していただけるような店作りやスタッフの育成、自己成長に心がけていきます。

毎日の研修は人生観が変わるほど非常に濃く、心に響くものでした。今回の研修を受けた我々が会社で変化の波を伝播するキッカケになりたいと思います。生涯で一番貴重な体験をさせて頂き、誠にありがとうございました。

研修の帰り、今回の研修の参考図書を読んでいたのですが、研修前はほとんど理解出来なかった内容が帰りの飛行機では、納得できました。この研修で確実に自分がレベルアップしたと思います。

この研修は今後の人生で後から振り返ってターニングポイントになったと思います。毎日の講義の内容は素晴らしいものでした。まだまだ、教えてもらいたいことがたくさんありますので、今後ご指導をお願いします。

多くの気づきのきっかけを貰ったのですが、実際に日本に戻り、店舗に行ったときにどうすればいいのか正直判らず、迷っていました。でも今日の講義で涙が出そうになりました。やるべきことがハッキリしました。この研修ほど為になった研修はなかったです。