

リテールの数学

x ¥ x %

面白いよ。本当に!

3つの要因が売上高に影響を与えている

小売店の売上高に
影響を与える要因は

3

たったこれだけ。

それだけだよ。

売上とは

来店客数

#

x

来店者数 ÷ 取引数

%

x

客単価

¥

時間毎、日毎、
曜日毎、週毎、
月毎、など

購買率

売上 ÷ 取引数

売上とは

来店客数

#

x

%

x

¥

客単価

購買率

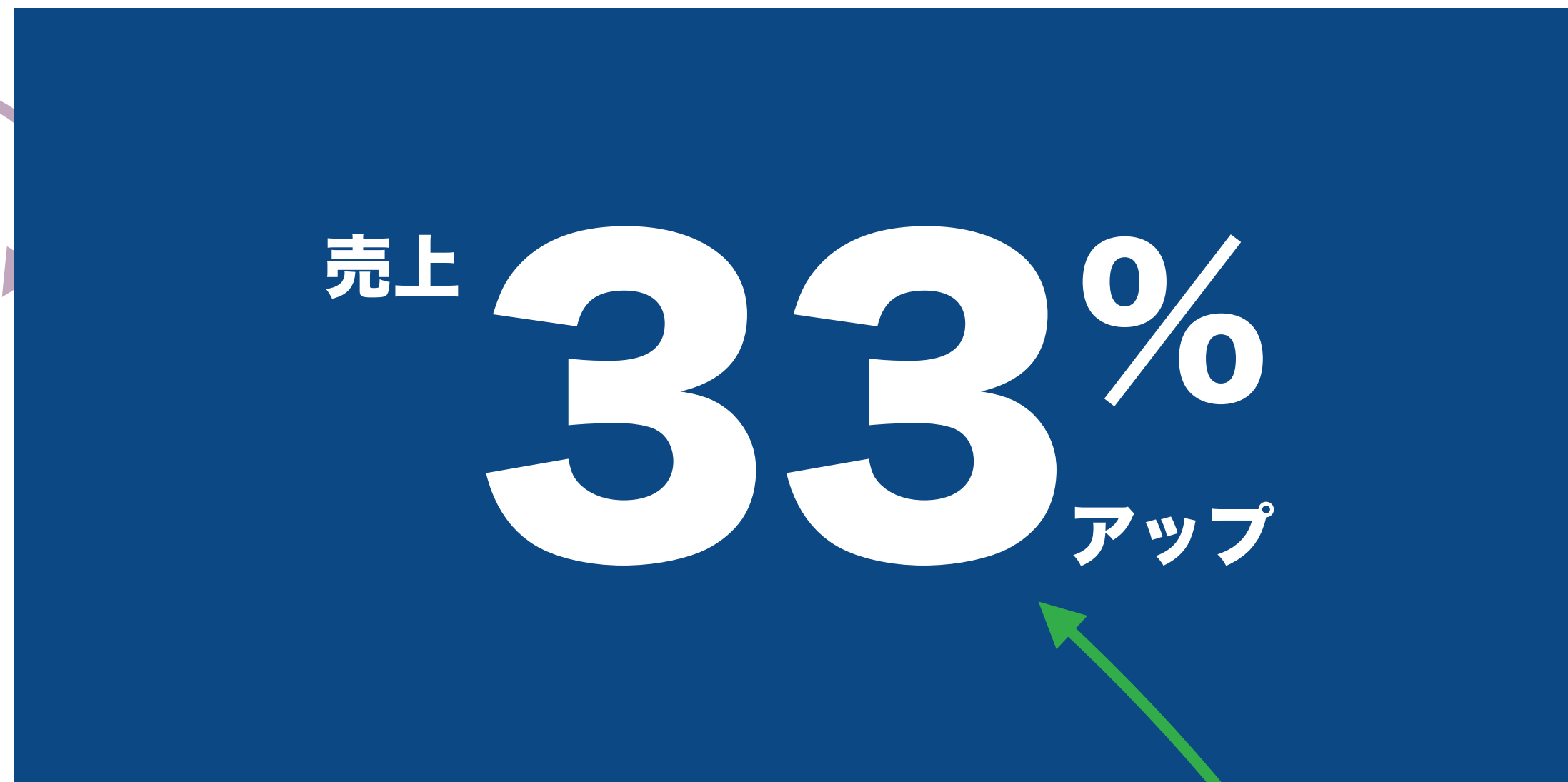
効果としてどうなるか？

すべてが10%増える

売上とは

来店客数

#



客単価

¥

購買率

効果としてどうなるか?

すべてが10%増える

え!?!本当カート?

売上とは

来店客数

60人

x

購買率

5%

x

客単価

¥100

=

売上

¥300



来店客数

66人

x

購買率

5.5%

x

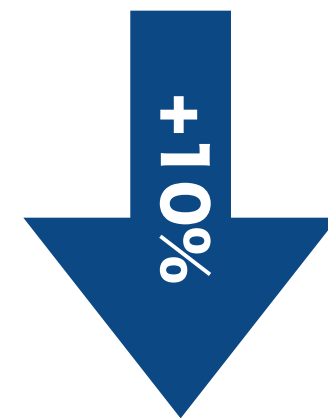
客単価

¥110

=

売上

¥399



効果としてどうなるか？

すべてが10%増える

売上 **33%** アップ

来店者数を把握する事で、結果がどの数値により結びついているのか
把握が可能になり、適切なアクションに繋がります。

来店客数

#

影響要因

プロモーション
店舗ロケーション
店舗デザイン
ショーウィンドウ

購買率

X 売上 X
%

影響要因

スタッフ採用
スケジュール管理
スタッフ研修
モチベーション

客単価

¥

影響要因

アイテム単価
コーディネート
サイズ
在庫

数学っていいねー！

これらの機会を
獲得することが先決です

さて、私達は何をすべきでしょうか？

1. 店舗を訪れる顧客の # を増やす
2. 購入する買い物客の % を増やす
3. 買い物客の客単価の ¥ を増やす

多くのリテール事業者が
注目するポイント

問題点:

店長やスタッフがこれらに焦点を当てていなければ、売上を上げることは困難になります。

機会損失 = 売上損失

スタッフを活かす

これらの機会を
獲得することが先決です

どうすればスタッフの力を活かすことができる？

1. 店舗を訪れる顧客の # を増やす
2. 購入する買い物客の % を増やす
3. 買い物客の客単価の ¥ を増やす

10%アップ

ここが増加していない

ここが増加していない

売上アップ率

10%

顧客数は増加していない

事例: 130店舗のチェーンの3月

来店客数

3,467,880人

トラフィック		
予想 N/A	15年03月01日 -	先期間比 25.43% (2,764,834)
変動 予想 N/A	15年03月31日 3,467,880	昨年比 5.53% (3,286,001)

x

3.41%

購買率

転換率		
設定する N/A	15年03月01日 -	先期間比 -12.82% (3.91%)
変動 設定する N/A	15年03月31日 3.41%	昨年比 -11.28% (3.84%)

x

¥8,700

客単価

平均売上げ		
設定する N/A	15年03月01日 -	先期間比 25.75% (¥14,870.80)
変動 設定する N/A	15年03月31日 ¥ 8,700.23	昨年比 2.56% (¥18,233.30)

=

売上げ		
設定する N/A	15年03月01日 -	先期間比 37.50% (¥1,608,142,703.00)
変動 設定する N/A	15年03月31日 ¥2,211,246,629.00	昨年比 -3.97%

¥1,028,815,959

売上

同店の購買率の改善予測

来店客数
そのまま

→ 3,467,880人

X

3.75%

購買率
+10%

(+295来店者に1人の取引)

X

客単価
そのまま

→ ¥8,700

=

売上
+9.97%

売上
+1億円

¥1,131,395,850

これをやってみて!

1. 店舗を訪れる顧客の # を増やす
2. 購入する買い物客の % を増やす
3. 買い物客の客単価の ¥ を増やす

今週は1店舗を選択して、
ここに焦点をあてる

リテールの数学

来店客数

#

x

%

x

¥

客単価

購買率

3つの要因が売上高に影響を与えている

リテールの数学

来店客数

客単価

#

¥

私達が
手伝います

FLOW SOLUTIONS

3つの要因が売上高に影響を与えている

FLOW SOLUTIONS

私達のシステムは、これまで40以上の企業の売上アップに貢献しました