



# 時間毎コーチング

## Hourly Coaching



— 効率的に目標を達成するには？ —

# 目標達成をコントロールする。

## デイリー購買率目標を 5.5%とした結果

店長は購買率目標を5.5%以上（グラフ上の青い線の数値以上）と設定。

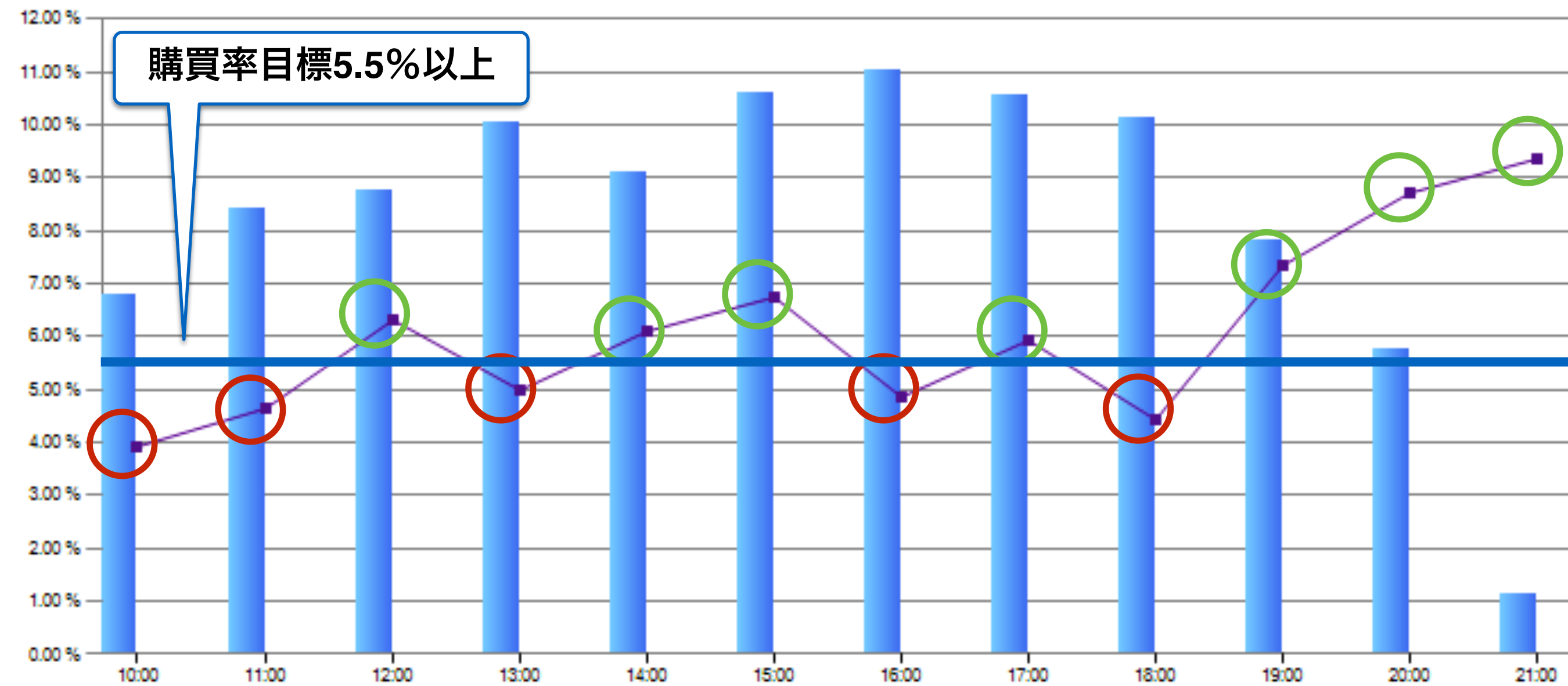
右図の購買率レポートから、10:00、11:00、13:00、16:00、18:00の各時間帯に購買率が下回っていることが確認できました。

## 店舗パフォーマンス改善へのステップ

目標未達成時に過去の来店客数から来店者数を予測して、各時間毎に具体的な目標数値をスタッフに指示し、店舗パフォーマンスを改善させていきます。

この手順を繰り返し、天候や他の要素に左右されずに、目標達成率をコントロールします。そして売上の拡大とスタッフの販売力向上へのステップを進めることができます。また、これらの戦略により、日毎、週毎、月毎、四半期毎の各期間で目標数値を的確に管理することが可能となります。

時間ごとのサマリー  
店舗別



時間	来店者数	来店者%	取引数	取引%	購買率	売上	売上%	UPT
10:00	381	6.80%	15	4.64%	3.94%	240,101.	4.42%	1.53
11:00	472	8.42%	22	6.81%	4.66%	380,361.	7.01%	1.50
12:00	490	8.74%	31	9.60%	6.33%	495,267.	9.12%	1.39
13:00	562	10.03%	28	8.67%	4.98%	478,047.	8.80%	1.32
14:00	509	9.08%	31	9.60%	6.09%	644,817.	11.88%	1.48
15:00	594	10.60%	40	12.38%	6.73%	600,965.	11.07%	1.23
16:00	617	11.01%	30	9.29%	4.86%	427,530.	7.87%	1.13
17:00	591	10.54%	35	10.84%	5.92%	603,102.	11.11%	1.34
18:00	567	10.11%	25	7.74%	4.41%	438,112.	8.07%	1.32
19:00	437	7.80%	32	9.91%	7.32%	622,697.	11.47%	1.59
20:00	322	5.74%	28	8.67%	8.70%	378,469.	6.97%	1.21
21:00	64	1.14%	6	1.86%	9.38%	120,416.	2.22%	2.17
Total	5,606		323		5.76%	5,429,884.		1.37

# 時間毎コーチング

対象：店長 戦略：実践トレーニング KPI：購買率および売上

実践内容：各店舗で購買率の進捗状況を一時間毎に店長が確認し、目標達成率をコントロールする。

目的：時間毎、週毎、月毎、四半期毎の売上を継続的に増やす。

## Step 1:

エリアマネージャーは担当地域の目標売上と購買率を設定し、各店毎に週、月次で目標値を落とし込む。各店毎の達成率を確認する。

## Step 2:

エリアマネージャーが設定した各店の目標値を各店長と共有し、どのように目標を達成するか共同で考え実践する。

## Step 3:

店長は過去データから日、週、月毎の目標値を設定し、エリアマネージャーと共有。売上与購買率の両方でコントロールする。

## Step 4:

店長は各スタッフと目標値を共有し、パワーアワーに合わせてシフトや、店内準備を指示。時間毎にその日の目標達成を目指す。

## Step 5:

店長は営業日の各時間毎に売上与購買率を過去データおよび目標値と比較参照する。スタッフと進捗状況を共有して、その日の目標達成を目指す。

## Step 6:

購買率を指標とし、スタッフの販売力を判断する。売上が過去データより下がっていても、購買率が維持・増大していればモチベーションが維持されていると判断できる。

## Step 7:

エリアマネージャーと店長は売上与購買率レポートを使用し、次の目標値を設定。レポートから実践した販促の効果測定をし、来シーズンへ向け販促の企画・実行の継続をする。

## 店長のデータ活用から店舗パフォーマンスの向上を目指す方法 データから目標設定、目標に対してのアクション設定を行う

### 的確な目標を定める

- ・来店客数を計測し、購買率を把握する
- ・目標売上と購買率目標を定める
- ・目標数値をマネージャーと店長が共有
- ・さらに細かな目標を店長が定める

### 店舗運営への活用

- ・データレポートをスタッフシフト、店内レイアウト準備や作業時間の設定などへ活用
- ・スタッフと店長が進捗情報を共有
- ・店長が店舗全体のモチベーションを保つ

### 店舗パフォーマンス向上のための3つのステップ

目標数値の決定

店舗運営への活用

データレポート利用

店長のデータ活用教育  
**FLOW ACADEMY**



**店舗運営でお悩みですか？  
私たちがお手伝い致します！**

**お問い合わせはこちらから**

