

第2回 新規店舗開業計画作成実習セミナー

【開催日時】平成28年10月13日(木) & 14日(金)

【会場】 エル・大阪 7階 705号室

〒540-0031 大阪市中央区北浜東3-14

TEL:06-6942-0001

カリキュラム案

月日	開始	終了	時間	No.	テーマ	内容
10/13 (木)	12:30					受付開始
	13:00	13:30	30	【1】	オリエンテーリング	①スケジュール確認 ②全体概要説明
	13:30	14:30	60	【2】	成功モデル事例の徹底研究と苦戦原因	(1) 代表的な成功事例の詳細解説 【A社】宅配歴30年超、宅配年商38億円、営業利益率5%達成 【B社】開業15ヶ月目、月商1350万円で月次経常利益黒字化達成 【C社】国内で最も優れた高齢者に優しいネットスーパーを実現 (2) 多くのネットスーパーの苦戦原因 ①成功体験不足・・・成功体験のノウハウ導入必須 ②店舗の成功体験から脱却できない
	14:30	15:30	60	【3】	事業目標の確認・設定	(1) 第1目標：第1店舗第1地区の平均日商10万円達成 (2) 中間目標：第1店舗の店舗利益黒字化 (3) 最終目標：希望する最終エリアのネット&リアル店舗によるドミナント制圧 【ステップ推進】 i) 第1ステップ目標設定 ii) 第2ステップ目標設定 iii) 最終ステップ目標設定 ⇒目標達成の日程計画
	15:30	16:30	60	【4】	開業店舗・開業エリアの決定	◇各社推奨店舗の中から開業第1店舗の仮決定 ①売上上位3店舗、②坪効率上位3店舗、③生鮮構成比上位3店舗 ◇開業第1店舗の配送エリア設定 ①最終エリア案設定 & エリア分割案作成 ②第1エリアの決定
	16:30	17:00	30	【5】	制度設計と採用時の課題と解決策	①受注： ネット、電話、スマホ、FAX / オールカマー ②精算： 口座振替、カード(現金代引き無し) ③月間会費制/500円(税別) ④カタログの発行 & 配布 ※システム選定時の必須条件
10/14 (金)	9:00	11:00	120	【6】	会員様開発	(1) 会員様開発目標 ◇開業前会員様開発のマーケティング数値 (2) 会員様開発手法 ①従業員紹介運動 ※応酬話事例 ②会員様開発チラシの新聞折込とポスティング ※会員様開発チラシ事例 (新聞折込効果アップ策) ※ポスティング要領 (ポスティング効果アップ策) ※チャイムローラー成功のポイント ③開業セールチラシ ※開業セールチラシ事例 ※開業セールチラシ活用による会員様開発 ※開業セール予算事例 ④その他 (3) 会員様開発フォロー手法 ①従業員様説明会 ②応援団組織の結成とリーダー会議による推進 ③開業セールの企画から実行まで
	11:00	12:00	60	【7】	ホームページ作成と商品政策	(1) ホームページ作成に必要な項目 ①会員様登録サイト作成 ②商品マスタ作成 ③環境設定 & 物流サイトテスト ④集計 & 情報管理画面確認 (2) 商品政策 ◇店舗チラシ、週間特売、定番商品の3部校正 (3) 粗利率の推計 (4) 常温・冷蔵・冷凍・特殊の容器4区分 <温度帯: 家庭用冷蔵庫基準>
	12:00	13:00	60			昼食
	13:00	14:00	60	【8】	収支計画作成	(1) 開業前投資額 (2) 開業後 収支計画 / 黒字化に向けて
	14:00	15:00	60	【9】	成功のポイント	(1) 事業参入時の成功 i) エリア分割で逐次会員様開発 ii) 開業前会員様開発 iii) 開業セールの成功 iv) 第1目標シェアの早期達成 (2) 的確な営業推進 i) 稼働会員様数増加対策・・・月商の因数分解の勘違い是正 ii) 優良会員様の増加対策 iii) ご高齢者対応ネットスーパーの実現 iv) ミス「0」は、最大の販促 v) 物流コスト削減の実現
	15:00	15:30	30	【10】	開業までの全体日程計画	(1) 会員様開発日程計画 (2) ホームページ作成日程計画 (3) 開業諸準備計画
	15:30	16:00	30	【11】	開業後の日常営業	(1) 営業組織と業務分担 (2) 物流行程 (3) ホームページメンテ
	16:00	17:00	60	【12】	全体総括	(1) ネットスーパーのレベル区分 (2) 生協宅配市場の現況 (3) 最近の代表的開業実績事例 (4) 開業計画書作成の最終ポイント (5) 質疑応答
	17:00					解散