

## ＊＊ネットスーパー：自己診断リスト＊＊

ネットスーパー研究会主宰 中東

ネットスーパー<店舗出荷型・小商圈・黒字化モデル>で成功する為の幾つかの数値面のチェックポイントの中から、最も大事なポイントを6項目を選びました。

### ①小商圈度（＝日商10万円に必要な世帯数）

10,000世帯以下	10,000～15,000世帯	15,000世帯以上
( 3 )	( 2 )	( 1 )

### ②顧客満足度（＝前月ご利用会員様の今月継続ご利用率）

90%以上	75%～90%	75%以下
( 3 )	( 2 )	( 1 )

### ③月間ご利用金額（＝稼働会員様の月間平均ご利用額）

21,000円以上	13,000円～21,000円	13,000円以下
( 3 )	( 2 )	( 1 )

### ④優良会員様比率（＝月間2万円以上ご利用会員様の売上構成比）

73%以上	55%～73%	55%以下
( 3 )	( 2 )	( 1 )

### ⑤物流コスト（＝1配達当たりの梱包コスト＋配送コスト）

@450以下	@450～@800	@800以上
( 3 )	( 2 )	( 1 )

### ⑥欠件率（＝欠品のあった会員様：配達件数の月間比率）

3%以下	3%～8%	8%以上
( 3 )	( 2 )	( 1 )

### ★総合評価（＝①～⑥の合計ポイント）

A評価：17ポイント以上	更なる成長を目指してください
B評価：12～16ポイント	幾つかの改善が必要です
C評価：8～11ポイント	大幅な改革が必要です
D評価：7ポイント以下	抜本的な出直し対策が必要です