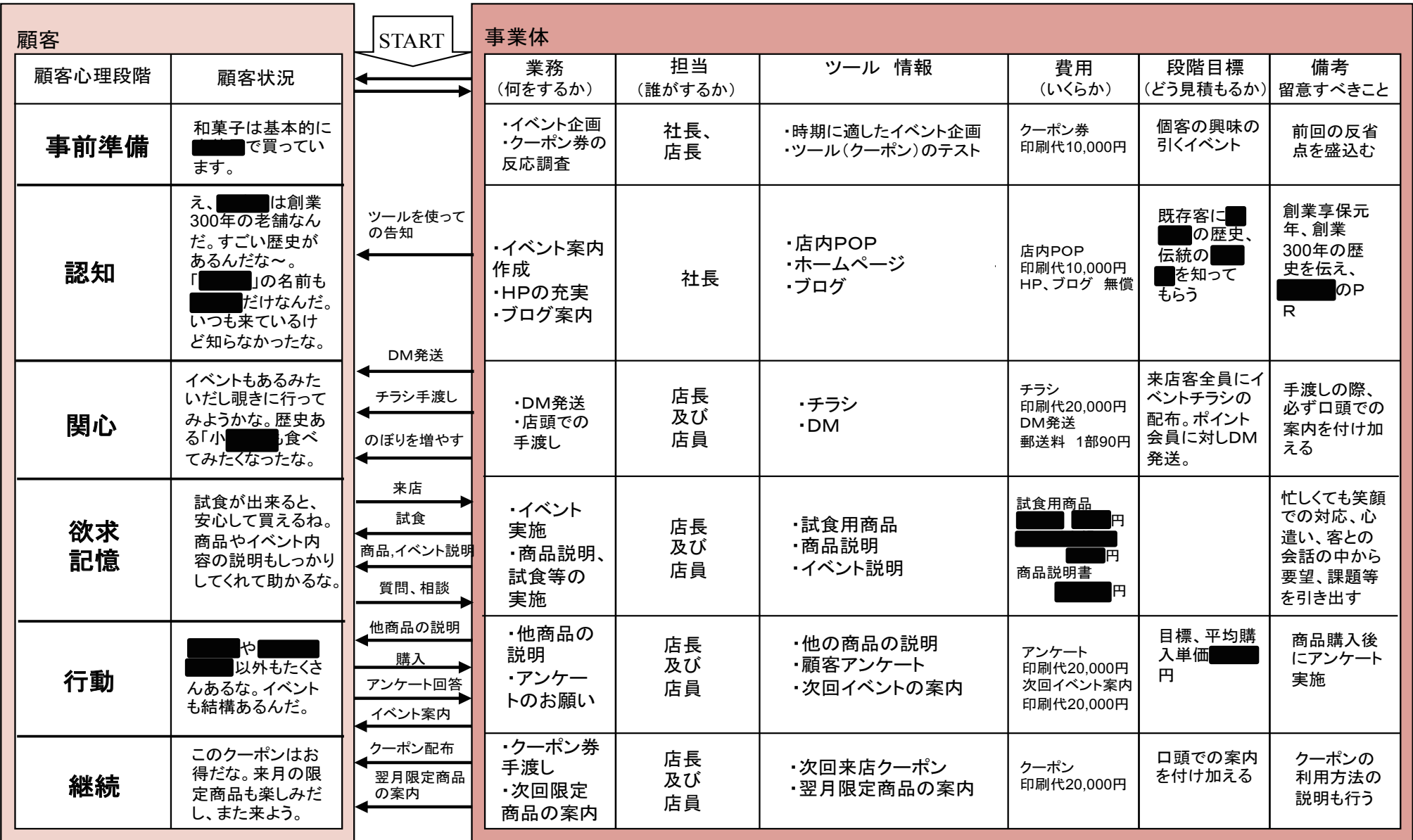
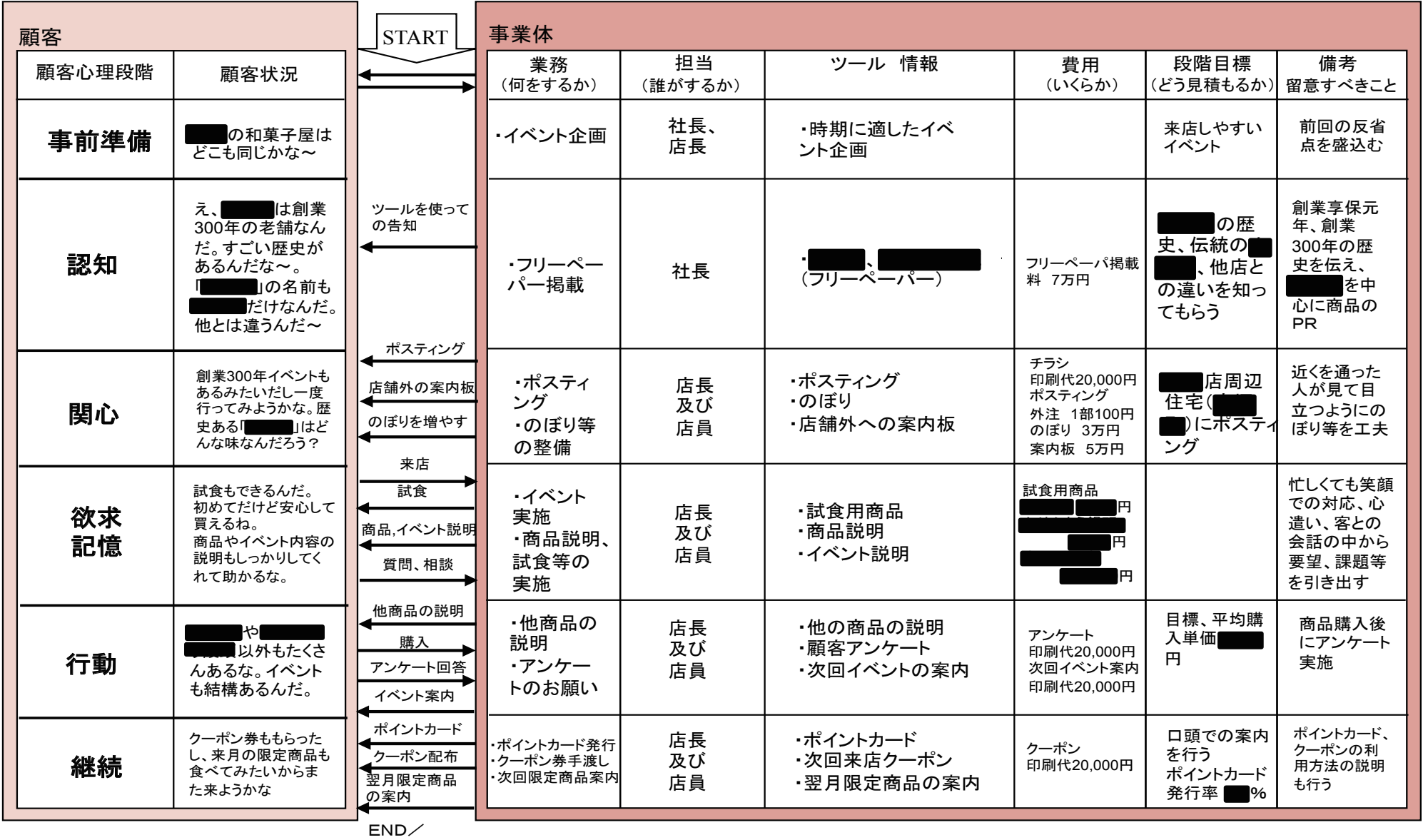


<div style="border: 1px solid black; border-radius: 5px; padding: 2px; margin-bottom: 5px; background-color: #e0e0e0;"> テーマ </div> <p>創業300年 ████████ 店 増販増客作戦 ~創業300年「██████」の良さを知ってもらおう~</p>	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 5px; padding: 2px; margin-bottom: 5px; background-color: #e0e0e0;"> 成果目標 </div> <p style="text-align: right;">月平均売上 ████████ 円達成</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 来店人数 ████████ 人アップ/月(前年比10%アップ) ■ 客単価 ████████ 円アップ/回(前年比20%アップ)
--	---



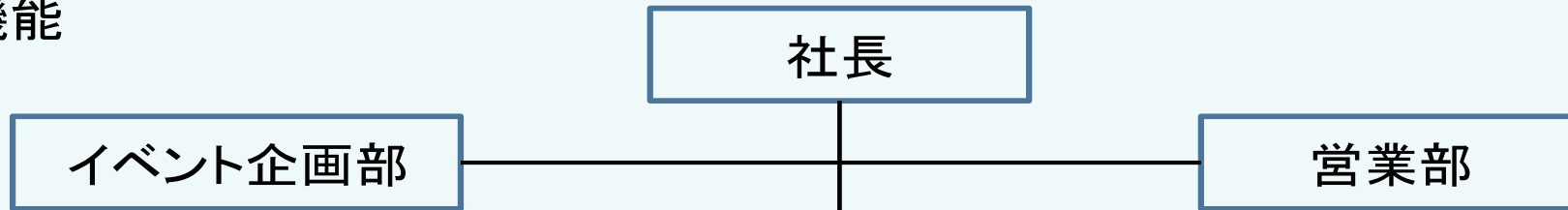
<p>テーマ</p> <p>創業300年 〇〇店 増販増客作戦 ~創業300年〇〇の良さを知ってもらおう~</p>	<p>成果目標</p> <p>月平均売上 〇〇〇〇円達成</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 来店人数 〇〇〇人/月アップ(前年比10%アップ) ■ 客単価 〇〇〇円/回アップ(前年比20%アップ)
---	---



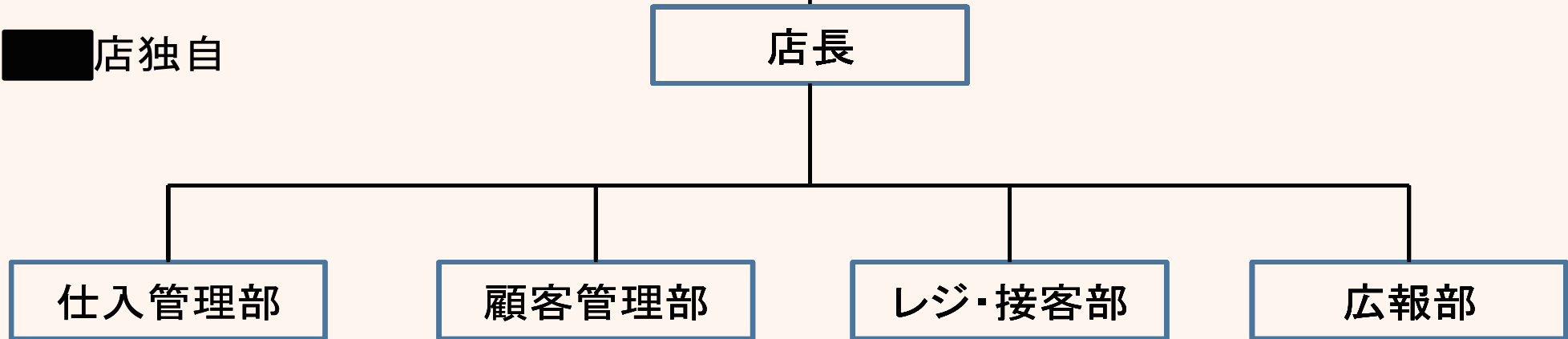
現在の販売状況から、売上高がダウンする時期(2月、6月、10月)に新規顧客をもターゲットにした大がかりなイベントを行う。それ以外の月に関しては、ポイント会員を対象とした季節ごとのキーワードに合わせたイベントを企画する。なるべくコストをかけずにできる範囲のことを考える。

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
季節	新春	立春	春分	桜	新緑	梅雨	中元	盛夏	秋分	収穫	立冬	年末
キーワード	お年賀 成人の日	節分 バレンタイン	ひな祭り 卒業	入学入園 花見	端午の節句 母の日	和菓子の日 父の日	中元 七夕	お盆 夏祭り	お彼岸 月見	ハロウィン 運動会	七五三 紅葉	クリスマス お歳暮
イベント	新春フェア	鬼退治フェア 和菓子でバレンタイン	雛祭り	花見フェア	端午の節句	和菓子の日 イベント	七夕祭り お中元フェア	お盆特別 キャンペーン	お月見 フェア	栗きんとん フェア	七五三 お祝いフェア	お歳暮フェア 年末キャンペーン
ターゲット	ポイント会員	ポイント会員・ 地元新規顧客	ポイント会員	ポイント会員	ポイント会員	ポイント会員・ 地元新規顧客	ポイント会員	ポイント会員	ポイント会員	ポイント会員・ 地元新規顧客	ポイント会員	ポイント会員
戦略商品	詰め合わせ 商品	鬼最中・ ハート最中	いちご大福	桜餅	柏餅	水まんじゅう	いばら餅	上生菓子	おはぎ	栗きんとん	赤飯	詰め合わせ 商品
イベント名称		鬼退治フェア				和菓子の日 記念 ～和菓子を楽しもう～				秋の和菓子 フェア		
戦略		鬼をモチーフにしたお 菓子と豆の セット				和菓子作り を体験できるイベントに				季節商品の 「栗」をテーマに、出来 たて栗きんとんの試食 会		
その他		ポイント2倍デー			ポイント2倍デー				ポイント2倍デー			

本社機能



店独自



- ◇発注担当
- ◇在庫管理担当
- ◇売上分析担当

- ◇名簿管理担当
- ◇割引券等管理担当
- ◇集計分析担当

- ◇レジ担当
- ◇商品管理担当

- ◇広告宣伝担当
- ◇ウェブ担当

好影響

悪影響

内部環境

- S**
- ・創業享保元年(創業300年)の老舗
 - ・[]の人気([] 県では初めて販売した店、独自の製法)
 - ・「[]」という商標(同じ商品でもこの商標を使えるのは [] のみ)
 - ・店舗が新しく、きれい。
 - ・[]をその場で揚げるができる

- W**
- ・知名度の低さ([] 市内でも)
 - ・従業員のレベルの低さ
 - ・立地条件の悪さ
 - ・経費の都合上、販売員を増やすことができない。

外部環境

- O**
- ・「[]」が地域を上げてブランド化
 - ・周辺に競合店が少ない
 - ・[] インターから [] サーキットへ向かう道路沿い(観光客が通る)
 - ・[] 市のホームページでも紹介されている
 - ・和食の世界遺産登録により市場のグローバル化

- T**
- ・近くに「[]」を売りにする和菓子店あり
 - ・住宅街から少し離れている
 - ・隣にコンビニが2軒ある
 - ・コンビニのデザート市場への販売強化
 - ・洋菓子市場の拡大

■現状の商品・サービス

和菓子
[]、[]、季節の和菓子など

■現状のターゲット

和菓子好きの地元客、若い客層。

■あるべき姿

貴社のポリシー・夢が実現したイメージ

それぞれの和菓子に込められた意味、作り手の思いを伝えるとともに、洋菓子にはない四季を感じてもらいたい。

■特に解決すべき課題

SWOT分析を踏まえ、今すぐ解決したい問題点3点をあげてください。

- ① 知名度のアップ
- ② ポイントカード会員の増客
- ③ コンビニを含む他店舗のとの差別化

■具体的な改善策・解決の方法

あなたが考える左記3つの課題はどうしたら改善されると思いますか。

- ① イベント開催及び周辺住民への広告
- ② 来店客に必ずポイントカードを作ってもらう
- ③ 他店舗では作れない商品の販売強化

■取組むテーマ

[] [] 店のファンを増やす