

超カンタン！

企画・監修
市川正人

『売上下がり体質診断』実施中！

超カンタンなチェックシート記入で、会社の萬屋(ヨロズヤ)がズバリ御社の「売上下がり体質」を診断します！まずは、以下のフォーマットの該当するものにチェック✓！

回答結果の写メを以下アドレス宛にお送りください！お電話またはZoomでのヒアリングを実施し、御社に合わせた対策の方針と具体的な解決策をA4・3ページ程度でご提供いたします！

※回答結果送信先アドレス：contact@kaisha-yorozuya.support

こちらから送信先アドレスの入力不要で送信いただけます。⇒



お申し込みはカンタン！

「売上下がり体質診断」
期間限定、実施中！

A4・3ページ程度の御社の
分析・対策案をご提供！

- ①以下質問のうち、該当するものをチェック！
- ②回答結果の写真またはスキャンデータを上部アドレスにご送付！
- ③お電話またはZoomにてヒアリングを実施！

20,000円(税別)

《共通項目》

以下10項目の当てはまるもの全てにチェック！

- ☐ 昨年、一昨年の平均値より売上が15%以上下回っている。
- ☐ 昨年、一昨年の平均値より粗利が5%以上下回っている。
- ☐ 昨年、一昨年の平均値より従業員の頭数が減っている。
- ☐ 自社が既存のお客様からなぜ選ばれるかを社長が理解している。
- ☐ 自社が既存のお客様からなぜ選ばれるかを全従業員が理解している。
- ☐ 自社の狙っているお客様層(ターゲット)が明確になっている。
- ☐ 口コミや紹介で来るお客さまは多い方だ。
- ☐ 長年取引しているお客さまは多い方だ。
- ☐ 自社のウェブページを自社内で更新している。
- ☐ 会社の方針に従ったSNSを含む情報発信を複数の担当者が行なっている。

御社の業態に合わせて、A～Cを選択。3項目のうち該当するものすべてにチェック！

《A・営業担当者による販売を行なう会社》

- ☐ 営業担当者が目標数字を把握している。
 - ☐ 一年前に比べて営業の効率が上がっている。
 - ☐ 同じ営業活動に対して営業担当者の営業手法は標準化されている。
-
- #### 《B・店頭販売員・サービス担当者による販売(物販店、飲食店等含む)を行なう会社》
- ☐ 担当者・スタッフ全員がお客様数・平均単価の目標と現状を把握している。
 - ☐ 担当者・スタッフ全員が店舗の中の商品の所在や設備・システムの使用方法を理解している。
 - ☐ 担当者・スタッフによらず接客の流れが標準化されている。
-

《C・オンラインによる通信販売をメインで行なう会社》

- ☐ 担当者・スタッフ全員が目標数字を把握している。
- ☐ お客さまが初期アクセスから購入に至るまでのプロセスを担当者・スタッフが理解している。
- ☐ お客さまのデータベースには、購買履歴だけではなく、お客さまの各種情報が整っている。