

日本食糧新聞



©マンガエッグ・エンターテイメント

○○○ ○○○
仮説とデータ分析
営業担当者からすると
と田先の売上げを上げ
たいのは当然のこと
だ。しかし、3年後や
将来を考えた経営の視
点に立った場合には、
長いからする

○○○ ○○○
顧客をよく知ること。
顧客をよく見るのは、
顧客の先の先まで見る
力を持つこと。まず重点顧客の課
題について仮説を立て、必要なPOSデータ

出でくる。基本は、顧
客をよく知ること。
域ごとに売れる商品の
違いから地域性を予測

増収増益を続けている
ある食品販売会社は女
性調査員制度を確立し
て、必要なPOSデータ

ベースにして、小売側
に、販促提案、売場提
案、商品提案、味の提
案をすれば、説得力の
家だ。

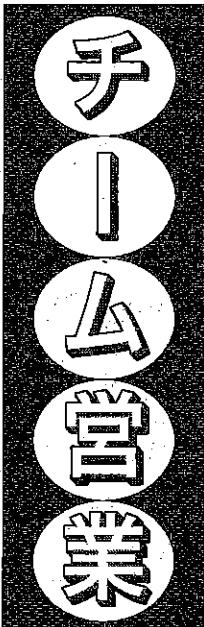
顧客をよく知ること

C店に焦点を当てるこ
とにした。そこで、C
店周辺店舗の売上げを
調べると、鶏、牛、
豚、串、内臓の順番で
あることが分かった。

さらに別のデータを
探して分析すると、焼
肉のたれ、木炭、焼肉
用カット野菜は「ゴール
デンウイング」からお盆
のピットにかけて、大

きな供給の山を作つて
いる。7月から8月は、「安い」「ボリューム」「焼肉アイテムが
豊富」となった。
中でも断トツができる
A営業所を観察する
と、女性調査員の能力
をフル活用している点
が際立っている。A営
業所は、重点顧客のB
社の小売店舗の売上げ
を伸ばす方針にした。
春からバーベキューの
需要があるのでない
かと仮説を立て、B社
の海辺近くのスーパー
に、生活現場の調査力
をもってA営業所に任される
ことになった。仮説を
提案したところ、売場
レイアウトも含めて全
てA営業所に任される
ことになった。仮説を
立て、データ分析と生
活現場ヒアリング、提
案といった仕組みを構
築できれば、取引先か
らの信頼を得られ、強
い収益構造を支える基
盤になるといえる。

しかし、断トツに強
く見たA営業所にも
課題はあった。それは
チームとしての潜在能
力は十分發揮できてい
ないことだった。
(アイマム代表取締
役社長嶋谷光洋 food
industry co., ltd.)



◎◎ 5 ◎◎

する、昨年との比較で
顧客ニーズの変化を予
測する、販売促進をし
ている場合にはその効
果、重点顧客のライバ
ル店との違いを見つけ
るなど、さまざま大切
な分析してみる。

増収増益を続いている
ある食品販売会社は女
性調査員制度を確立し
て、必要なPOSデータ

ベースにして、小売側
に、販促提案、売場提
案、商品提案、味の提
案をすれば、説得力の
家だ。

この食品販売会社の
A営業所を観察する
と、女性調査員の能力
をフル活用している点
が際立っている。A営
業所は、重点顧客のB
社の小売店舗の売上げ
を伸ばす方針にした。
春からバーベキューの
需要があるのでない
かと仮説を立て、B社
の海辺近くのスーパー
に、生活現場の調査力
をもってA営業所に任される
ことになった。仮説を
提案したところ、売場
レイアウトも含めて全
てA営業所に任される
ことになった。仮説を
立て、データ分析と生
活現場ヒアリング、提
案といった仕組みを構
築できれば、取引先か
らの信頼を得られ、強
い収益構造を支える基
盤になるといえる。