

CONFIDENTIAL


# 販売プロフェッショナル

---

業績が低迷している店舗に販売プロフェッショナルを派遣。  
**店舗の販売目標**に接客スキルで成果にコミットします。



## 販売で抱えている課題を ダイレクトに解決



**業績向上を体系化**し、販売のプロフェッショナルとして  
迅速に店舗の業績を向上させます。

# 課題に合わせた適切なソリューション

## 課題

販売に対する閉塞感が蔓延している

軸となる販売スタッフがいない



商品知識が無くどう売れば  
良いかわからない

販売機会を取りこぼしている

店舗の状況に対して、課題に合わせた適切なソリューションを提供します。

## 解決

店舗の立ち上げ

土日祝日やイベントなどの  
ピンポイント



新商品の拡販

繁忙期の戦力投入

# 導入イメージ・活用事例

## 活用事例(メーカー)

自社商品のシェア率向上のため、店舗に対し販売応援を実施。販売応援期間に在庫が枯渇した店舗以外は全て**目標以上のシェア率を達成**。店舗の他商材の拡販にも協力し、販売ノウハウの体系化、関係値を築くことで販売応援期間が終了した店舗も**高いシェア率を維持**。



## 導入イメージ

販売実績が伸び悩んでおり、毎月KPI達成が出来ていない状況。KPI達成及びさらなる業績向上のため導入し、**販売ベースを構築**。販売手法を体系化し、共有実践することで、属人的ではない店舗全体での長期的な実績向上に寄与。

