

### コースの狙い

- ①小売店、飲食店の店長・主任クラス的能力開発を行います
- ②手がかりはデータ（来店客数、売上高など）であり、その分析法を学びます
- ③分析から売上アップにつながる対策確立の方法を学びます
- ④その他オペレーションについて学習を行います
- ⑤パソコンのてほどきから行います

### コースの特色

- ①適性テストを実施します
- ②自分の強み・弱みを認識し、強みを活か  
し、弱みを意味のないものにします
- ③店舗運営にどのようなデータが必要かを学  
びます
- ④そのデータの収集方法を学びます
- ⑤現在あるデータに基づいて可能な限りの分  
析を行います
- ⑥各種分析法を習得します
- ⑦分析結果を集客、コストダウン、売上増に  
活かします
- ⑧店舗運営の基本を習得します

### 受講対象者

- ①店長
- ②店長候補
- ③主任
- ④特に学ばせたい若手社員

### 講座日程

- 1回目 9月27日(木)・28日(金)
- 2回目 11月19日(月)・20日(火)
- 3回目 1月28日(月)・29日(火)
- 4回目 3月24日(月)・25日(火)

### 定員

12名（個別の指導が必要であり、多くの受講生を受け入れることができません）

### 受講料

42,000円

### 責任講師

竹内 淳朗

### カリキュラム

- ①データ分析の基礎知識
- ②データ活用の基礎知識
- ③カテゴリー設計
- ④必要なデータ分析とその活用方法の確認
- ⑤トレンド分析
- ⑥ABC分析
- ⑦自社・自店で分析・活用したいデータがと  
れるシステムの開発
- ⑧分析したデータの月次MDへの展開
- ⑨自社・自店月次MDの作成
- ⑩分析したデータの重点商品への展開
- ⑪自社・自店の重点商品販売計画の作成
- ⑫月次MDのブラッシュアップ
- ⑬重点商品販売計画のブラッシュアップ

### 講座の品質保証

- ・オリジナルテキスト
- ・データ分析システムの提供
- ・フォーマット（月次MD、週次MD、重点商品）  
の提供
- ・講師の著書