

9月～10月ク店業績

地域	営業形態	10月～11月の業績	原因	単価アップを行ったことが有無	単価アップ方法	具体的な内容	販促品	今後値上げの予定はありますか
茨城県	店舗工場、外交	↓	天気	客単価アップ	組み合わせ商品	背広上下でワイシャツ割引	ポスター、料金表	ない
栃木県	直営8店舗	↓	天気の問題	商品単価アップ	部分値上げ		料金表	ない
茨城県	店舗工場、外交(現在売り上げの95%リネン)	→	—	—	—	—	—	ない
千葉市	直営8店舗	↓	お店を1店舗閉鎖	定価を上げて会員の割引率をアップ(非会員の値上げ)	加工メニューの追加	AMGさらさら加工	ポスター	あります
栃木県	個人店(外交)	↓	外交先が減った	ない	—	—	—	ない
茨城県	個人店(外交)	↓	客が年取ってきた	ない	—	—	—	ない

単価アップについてお聞きいたしました来年の10月消費税8%～10%になります。その時までには単価アップをお勧めいたします。

消費税が上がるタイミングで値上げをすると消費者にとって印象が悪くありませんし消費意欲を著しく低下させます。出来れば2月ぐらいに適正価格を決め単価アップを図ってみてはいかがでしょうか？

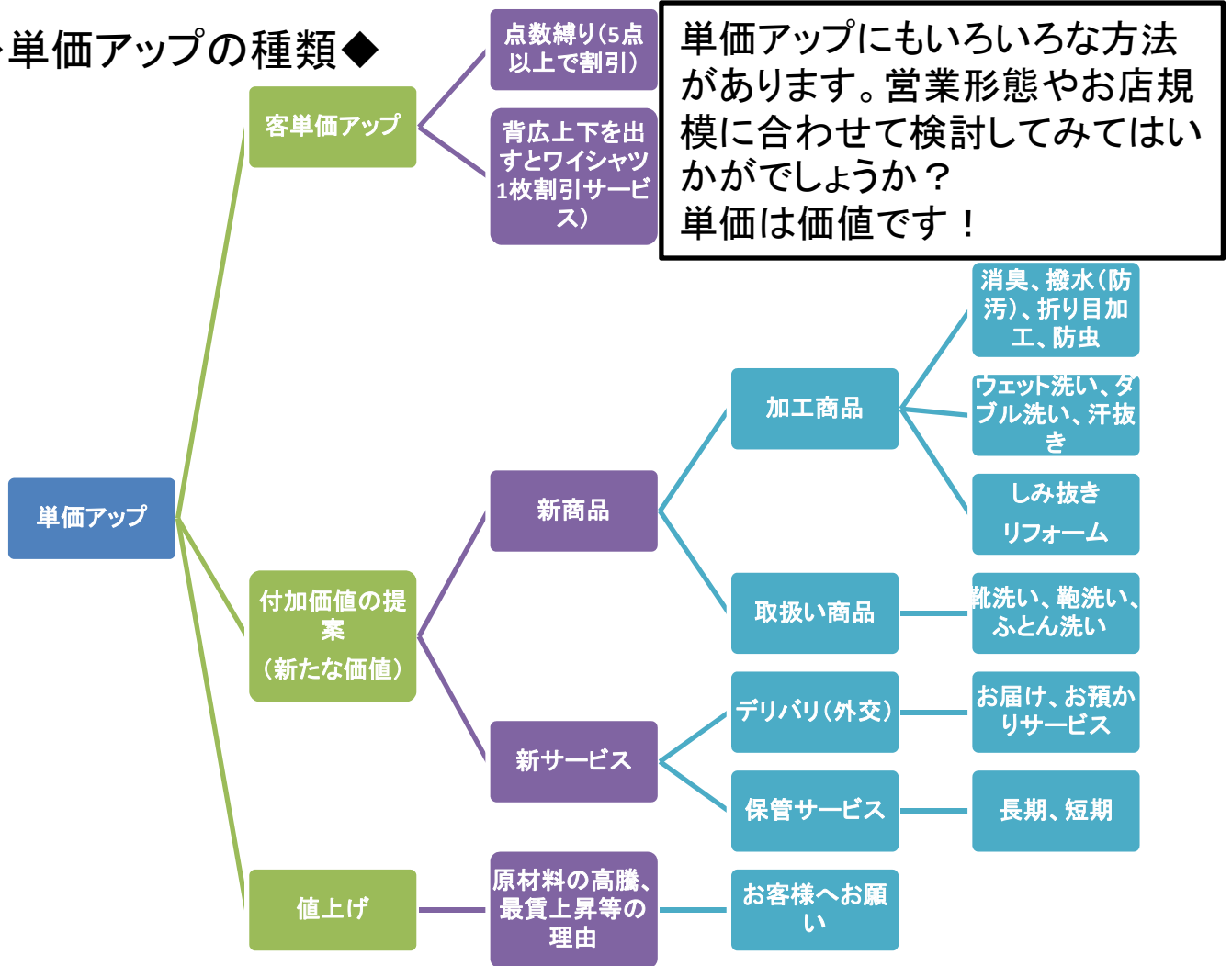
実際、大手クリーニング業者も値上げに乗り出しています。

平均単価ですが、個人店様ですと700～800円、直営店舗運営なら500円前後はほしいところですよ

単価基準はサービス基準でお客様が決めることです。商品サービスの向上を目指し値上げを図ってみてはいかがでしょうか？

やり方はさまざまですが、次回11月号で具体的な単価アップ方法を紹介したいと思います。

◆単価アップの種類◆



単価アップにもいろいろな方法があります。営業形態やお店規模に合わせて検討してみてもいいかがでしょうか？
単価は価値です！

新入社員紹介

所属：機械メンテナンス

氏名：富樫守

年齢：47歳

特技：アイロンがけ(前職リネン業)

趣味：釣り(ブラックバス)今年から海釣り

一言：初めまして10月から入社した、富樫と申します

お客様の立場に立って感謝されるように自分にできることから

一つづつやっていきたいと思っております。現在は配管を中心に

技術の習得と業界の事を学んでいます。営業とも一緒に回る予定です

ですので伺った際にはご指導のほどよろしくお願い致します

