

1：プロモーション記入シートに関する解説

2：ネクストショップ 年間計画シート (A)

- 「ウェボリューション」を実践するために、催事計画とウェブ・SNS更新が連動する計画を作りましょう。
- 3ヶ月前、半年前などタイミングを決めて、事前にウェブ・SNSで催事やイベントの告知を継続発信しましょう。
- お客様の着用フォトをウェブに毎月掲載しましょう。
- 商品にまつわる人気キーワードを検索し、ウェブ・SNSに入れ込みましょう。

3：ネクストショップ 年間計画シート (B)

- 客づくりが最大のミッションです。ウェブとリアルを融合した専門店オムニチャネル戦略を実践するために、ウェブ更新のスケジュールを明確にし記入しましょう。
- 催事スケジュールの他、着用イベントスケジュール、講座、教室などの実施スケジュールも記入しましょう。
- 実施イベントは、それぞれ開催目的を明確にしましょう。

4：ネクストショップ 催事計画書

- 紙媒体だけでなく、ウェブ・SNSの活用計画を必ず記入しましょう。
- 新規客・休眠客・固定客・顧客など対象客を明確にしましょう。
- ウェブ活用の場合、対象客で設定するキーワードが異なります。新規客・休眠客の場合は特に、「着物」とセットで検索されるキーワードを調べておきましょう。そのキーワードを更新内容に入れ込むことで、より閲覧数を増やせます。

5：マンスリーワークシート

- 売上目標、集客目標を5W1Hを明確にして記入しましょう。
- 記入の際、お店の経営理念、ビジョンを見直して、何のための活動かを明確に。
- 客づくり目標、何名のお客様とコミュニケーションをとるのか？ を記入しましょう。
- スキルアップのための学習など、自己研鑽のための目標も入れ込みましょう。
- 取り組んだ結果、何を学んだのかの事実を記入しそこから得た課題を記入しましょう。