

年間サイクル

お店・お客様の動向

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
イベント	セール	セール 新作入荷開始	フェア 新作立ち上がり		フェア 実売商品入荷	プレセール	セール	新作入荷開始	フェア 新作立ち上がり		フェア 実売商品入荷	プレセール
イベント対策	カタログ配送	フェアDM 顧客新作業内TEL		顧客TEL	フェアDM	プレDM セールDM セール告知	カタログ配送	フェアDM 顧客新作業内TEL		顧客TEL	フェアDM	プレDM セールDM セール告知
客層	フリー	フリー/顧客	顧客	フリー/顧客	フリー/顧客	フリー/顧客	フリー	フリー/顧客	顧客	フリー/顧客	フリー/顧客	フリー/顧客
客数	多~減	少	増	多	多	少	多~減	少	増	多	多	減
展開商品	セール品 一部除外品	セール品 新作入荷	新作大量入荷 セール品最終 セール品返品	プロパー展開 強化品	プロパー展開 強化品	プロパー消化	セール品 一部除外品	セール品 新作入荷	新作大量入荷 セール品最終 セール品返品	プロパー展開 強化品	プロパー展開 強化品	プロパー消化
フォロー対策	セール品売れ筋 代替品追加	新作フォロー		強化品番フォロー 売れ筋フォロー	強化品番フォロー 売れ筋フォロー	プレセール対策	セール品売れ筋 代替品追加	新作フォロー		強化品番フォロー 売れ筋フォロー	強化品番フォロー 売れ筋フォロー	プレセール対策

スタッフ育成

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
MTG内容	行動目標FB	行動目標FB	評価MTG 行動目標FB	行動目標FB	行動目標FB	セール前MTG 行動目標FB	行動目標FB	行動目標FB	評価MTG 行動目標FB	行動目標FB	行動目標FB	セール前MTG 行動目標FB

アパレルの年間サイクルを知り、事前に予測し行動することで予算達成に向けた計画を早めに対策することができます。早めの対策をとることにより、余裕のある体制を作り、予算達成のための改善策など更なる行動に繋がります。

スタッフミーティングもルーティンで行い、売場だけで拾いきれないスタッフの状況や悩みなどをしっかり把握しましょう。