

スニーカー
ショップ

KPIを取り入れてチーム力で販売

TSIで2年連続個人受賞した データに基づくコミュニケーション

「アンディフィーテッド」大阪店の店長、金藤海斗さんは、なんばパークス店に勤めていた一昨年と昨年、「TSIホールディングスグループ表彰式」の販売部門で、グループ約5000人の販売員から年間優秀販売員に贈られる賞を2年連続受賞した。年間の個人売り上げは約5500万円で、1日の最高売り上げは100万5700円。スニーカーやTシャツの単価を考えれば驚く数字だ。しかも「アンディフィーテッド」に入社し、まだわずか2年半だという。

「服飾学生時代はモノ作りを学んでいました。クリエイター目線で販売をやったらおもしろいんじゃないかと思い、卒業後はラグジュアリーブランドのアウトレット店に勤務。2年半前に『アンディフィーテッド』の販売員となり、自社が取り入れているKPI分析を実践しはじめました。それまでは“売り上げ”しか見ていなかったの、目から鱗でした」。KPI分析では売り上げを分解し、



金藤海斗／「アンディフィーテッド」大阪店店長

PROFILE: 1994年6月3日、大阪府出身。2016年12月にアンディフィーテッドの日本総代理店であるスタージョイナスに入社。すぐに頭角を現し、「第7期TSIホールディングスグループ表彰式」(17年4月～18年3月の実績を評価)で2位、翌「第8期同表彰式」(18年4月～19年3月)で3位を受賞

1点単価やセット率などを割り出し、会社の求めていることにアセスメント。現在、大阪店の店長を任される金藤さんは、営業前にスタッフ全員分の前日の実績を算出し、ランチ休憩の際にその日の現状を把握、閉店後に全員分の良かった点と悪かった点をセッションする。「来店されたお客さまが何を手に取ったかまでKPI化できます。もちろん自分が接客している時は難しいですが、他

のスタッフがチェックしておくなど、チームでカバーする。今後の目標は、僕以外の大阪店のスタッフが賞を獲れるようになることです」。

私の接客3カ条

- KPI分析を実践
- スタッフ全員分の問題解決を意識
- 販売はチーム力が大事