

2017年3月8日

流通業界が注目!!

「推奨販売員の覆面調査から研修までトータルサポートを開始」

流通・サービス業に特化したアウトソーシング事業を展開する株式会社メディアフラッグ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：福井康夫）は、当社登録スタッフ（メディアクルー）を活用した覆面調査の提供により、さまざまな流通・小売・サービス・飲食等の業界での店舗が抱えている課題の改善に取り組んでおります。

推奨販売とは、お客様との直接コミュニケーションを通して商品特性をアピール、商品の認知度を上げ、購買意欲を向上させることにより、売上増加を図ります。推奨販売は商品の販売促進には必要不可欠です。スーパーマーケットやドラッグストアでは商品の販売促進として推奨販売を導入する店舗が増えています。主に試食販売や試飲会などで商品の購買に繋げたいメーカーが力を入れています。しかし、推奨販売員のスキルに悩みを抱えるメーカーは多いです。そこで弊社では、推奨販売員に対しての覆面調査を開始しました。実際に「笑顔で対応しているか」「スピーディーに試食や試飲を促せているか」「商品のセールストークをお客さまに伝えているか」など確認ができます。更に弊社のグループ会社と連携し、その調査結果をもとに、推奨販売員に対しての研修までトータルでサポートできます。



◆ 導入例

① 某スーパーマーケット

◇調査目的

- ・ 自社で雇用している推奨販売員に対して研修を実施
- ・ 覆面調査にて研修内容が出来ているかを確認

◇実施内容

- ・ 調査結果を元に、ポイントを絞ってステップアップ研修を実施
- ・ 覆面調査で課題点を抽出し、課題点に特化した育成プログラムのカスタマイズも可能

◇実施効果

- ・ 覆面調査から研修までトータルサポートする事での PDCA サイクルで検証が可能
- ・ 推奨販売員のスキル向上

導入例② 某メーカー

◇調査目的

- ・ 店舗に入っている推奨販売員の基本対応の確認

◇実施内容

- ・ 店舗に訪店し、「声掛け」「挨拶」「笑顔」などの基本行動が出来ているか
- ・ 「商品のセールストークが言えているか」、「試食や試飲が促しているか」等の確認
- ・ 調査結果を元に、研修や育成プログラムを導入

◇実施効果

- ・ 覆面調査から推奨販売員の現状を把握し、研修や育成プログラムを導入し、継続的にスキルアップが可能

当社では流通業界における課題解決の為、今後も覆面調査を始めとした各種リサーチ手法を用いて、店舗のサポート／コンサルティングに取り組んでまいります。

◆ 株式会社メディアフラッグ 会社概要

社名：株式会社メディアフラッグ（コード番号：6067 東証マザーズ）

事業内容：流通・サービス業に特化した、インターネット活用型アウトソーシング事業。消費財メーカー向け営業アウトソーシング、店頭リサーチ事業、マーケティングに関わるシステム開発および ASP 展開。調査インフラとして、全国 47 都道府県のメディアクルー（登録スタッフ）数が 22 万人を超える。

設立：2004 年 2 月

資本金：294 百万円(2016 年 6 月末現在)

代表者：代表取締役社長 福井 康夫

本社所在地：東京都渋谷区渋谷 2 丁目 12-19 東建インターナショナルビル 10F

従業員数：703 名（メディアフラッグ単体、グループ全体では 1,027 名）(2016 年 6 月 30 日現在)

WebURL：http://www.mediaflag.co.jp/

■本件に関する報道機関様からのお問い合わせ■

株式会社メディアフラッグ 広報担当

TEL：03-5464-8321 / FAX：03-5464-8322 / E-mail：pr@mediaflag.co.jp