

エブリディ・ロープライス！ ～EDLP(Everyday Low Price)～

内定応援企画：第11弾 事業所セミナー 6/26開催

■コスト削減で売価に還元

- ①特売廃止
- ②折込チラシ廃止



費用が掛かるものはやめました！

管理本部人事課マネージャー
加藤 充様

Point

万惣

- EDLP(一貫した低価格戦略)
- ・毎日**同じ安さ**で商品を買うことができる。
- ・売場が同じなので欲しい商品を探せる。



他社

- ハイエンドローが主流
- ・特売日に合わせて買い物スケジュールを立てる必要がある。
- ・売価の中に宣伝費用が含まれている為、他の商品を高くすることで採算を合わせている。

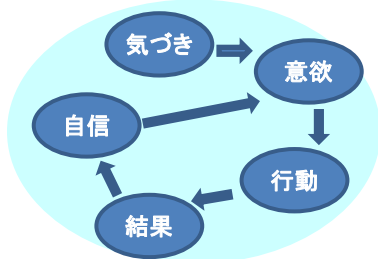
就職活動の心構え

■自己概念を打ち破れ

自分はこういう人間だから限界はここだと決めつけない。経験から成長する。

■成長のスパイラル

人との出会い、学びから始まる。



取締役管理本部長
出口 一善様

どんな仕事もやってみたら面白い！

入社した頃は、3年やって合うかどうか考えようと思った。売場を任されて、提案して、思ったような買い物をお客様がして下さるのを見て、売れる喜びを実感し、商売の楽しさがわかってきた。

■面接の秘訣

礼儀正しさ… どこでも通用
人の話になづく… 面接官が話しやすくなる。

↓
日頃から自分を磨く。やっていないと身につかない。
どういう人になりたいか身近にロールモデルをもつ。



Q.面接で答えられないときにはどうしたらいいですか？

A.心配しすぎです。その人の**人柄が見たい！** 普段はどんな表情でお客様に接するのだろうと考えます。意地悪な質問をするのも**素が見たい**からです。

Q.採用基準は？

A.①接客している姿が**イメージ**できるか。人の気持ちを考えて動けるか。
②**将来的に管理職になる気がある**人か。自分で考えて行動できる人か。素直に吸収できるか。可能性を見ます。面接ではハタタリも有効。将来は「やっちゃろぞ！」って。

●業務内容や特徴など詳しく伺うことができました。また、就職活動の心構えについてのアドバイスも頂けました。打ち破ることができると感じました。

●面接について詳しく知ることができて良かったです。自分をもっと磨いて誰にでも自信を持って誇れるようになりたいと思います。

●自分の概念を小さく決めつけたいと思いません。今後の活動が大きく変わるような助言を頂きとてもよかったです。

●日頃の行動や態度が大事というところがわかりました。自分を成長させるにはいろいろなことに挑戦していくことが必要と分かったのが頑張ろうと思えました。

受講の感想