


回									
覧									

平成18年11月15日 第112号

<p><明日を創造する></p> 	<p>発行：社団法人農協流通研究所 〒103 0014 東京都中央区日本橋蛸殻町 1-38-9 TEL(03)5643(3675) FAX(03)5643(3688) 発行責任者：間宮 洋一</p>
--	---

「そり切り」「切り落とし」で盛り上げ！

鮮魚の価格、鮪、ぶりの価格が高騰し今年の年末は大変、すぐに歩留まりの技術、すべての魚種の歩留まりを見直してください。例年通りの価格設定をしていたらきっと利益は取れないでしょう。量目の見直しと価格設定には充分注意してください。「**貴方の売場は何点ですか**」の問いかけ、第50回鮮魚講習会（八木講師）の内容を一部報告します。「70点なら可もなく不可もない」それでは、競合店にも勝てないし、お客さまから支持も得られません。バイイング力の強化（バイヤーは当たり前ですが、市場に行き情報を集めてください）技術力（搬入してから陳列するまでの技術を磨いてください。切り方だって替えなければだめです）商品力（究極的な鮮度の追及）販売力サービス力 クレンリネス 情報力 計画力 計算力 指導力いまこそこの10の力をアップしなければ、「売れて儲かる」鮮魚売場はできません。そして、鮮度には徹底して拘ってください「**どこよりも鮮度が良い**」ことに。それは、浜からの直送、「**昼網もの**」のごとく、“**究極の鮮度**”の追求です。これを柱に～の“力”を極めていくのです。鮮度+品質+情報+量+斬新+価格=納得 これでお客さまは貴方の売場で魚を買ってくれるのです。「**額で稼ぐ商売をしよう**」、値入を抑えて額で稼ぐ、1p@400円のものを値入31%580円で販売、ロス率5%、66パック販売して10,000円を稼ぐか、値入16.6%480円で販売、ロス率1%、133パック販売し

て10,000円を稼ぐか、どちらを選ぶ。ここに商売の面白さがある。どちらがお客さまに喜ばれるかを考えれば答えはすぐにわかる。「**作業時間帯を5つに分けてみる**」。開店までの第1区分、昼過ぎ13:00までの第2区分、13:00～16:00までの第3区分、16:00～18:00までの第4区分間、18:00～閉店までの第5区分、さてこの区分のなかで貴方が一番大事にしなければいけない時間帯は・・・。「**第3区分ですよ**」。この時間帯に“**考える時間**”を執る事です。これがいかに大事か自覚して実行してください。販売計画をたて、仕越しを考え発注数量を出す。もちろん開店までの準備作業の時間帯は重要ですがこの「**第3区分に販売の計画を立てる**」ことが「**今は一番大事**」です。お刺し身コーナーでの「**切り落とし**」の販売、「**そり切り**」の盛付を強化してください。盛り合わせの中に「**そり切り**」「**切り落とし**」を入れ見栄えも良くすれば**原価率を下げる**ことができます。これが、まぐろ、ぶりの高騰に対応する良い手です。実際、「**そり切り**」「**切り落とし**」は食べやすく量感も出るので良く売れています。**今年の年末のポイント**はこれを上手に取り入れることです。「**なべ物セット**」398円を値ごろにして、種類を作ってください。「**切り身**」をパックでただ売る売場では限界です。なべ物セットを売り込んでください。しゃぶしゃぶ用にカジキまぐろ、さば、ぶり、これも売れますよ。**なべ物セットのリスク、ロス**を怖がらずに**魚売場の核**にしてい

きましょう。大粒蛎のバラ販売、ホットプレートで焼き、ポン酢で試食させれば必ず売れます。100g 128円～178円で売ってみてください。これも単品販売で鮮魚売場の売上の

「店内誘惑消費」は65%

コンビニにおける消費者のインサイト（意識・心理の本質）をさぐる調査の報告があった。26.6%の人は、**買うカテゴリーだけは決めてくるが、購入したアイテムの2/3(65.2%)のアイテムは店内で「あ、これにしよ！」**決めている。そして、**大半の人は、買うカテゴリーさえも、店内で思いついていることが分かり、最終的に銘柄を決めるのは店内が多く、**このような消費を「**店内誘惑消費**」と称し、その割合は65%であったという報告であった。いかに**店内での誘惑が大事**であるかがわかる。それに、もう一つ、この誘惑を生み出す“**誘惑**”を4つの区分にわけ、(1)“**ご褒美の誘惑**”として、平日夕～夜に来店する女子大学生～30代でデザート、スイーツを購入。(2)“**要チェックの誘惑**”とし夕方～夜に来店、男女とも大学生～30代でスナック菓子等を購入。(3)時間が短く、商品とその場で選び、すぐに店外へ“**タッチ&ゴーの誘惑**”の買物と称し男性に

セミナー・講習会案内

1割を稼げますよ。とにかく新しい事に挑戦してください。これまでと同じ売り方では限界です。(第50回鮮魚講習会より)

多く、使い切りサイズを購入している。(4)“**きっと何か！期待の誘惑**”と称し来店頻度も高い男子大学生・20代に多く、缶コーヒー、ビール等を購入している。「**店内誘惑消費**」は、カテゴリーごとに異なった傾向があり、店頭で銘柄を選ぶ率も違うということである。ではスーパーマーケットではどうかということになるが、それでも**時間帯の来店客を観察し、ターゲットを決め、カテゴリー、アイテムごとに“誘惑”**ということを一つのキーワードとしてプレゼンテーションしてみる。それぞれのカテゴリーの場所で行っても良いし、あるいは目立つところでコーナー展開をしてみるのも良い。**時間帯を変え、カテゴリーを替え、アイテムをかえ、売り方を替えお客さまに合わせて訴求**することで、**店内活性化**に役立てられると感じた。「東急エージェンシー 買場ISC研究所」記事より

12月の講習会

講習会名 : 第21回先進SM視察セミナー
場 所 : 東京・神奈川
視察店舗 : 小田急OX成城店、いなげや日野栄町店、アルプス 伊勢原下落合店
三和フードワン大野台店、その他三和物流センター
開催期間 : 平成18年12月6日(水)～12月7日(木)2日間
申込締切日 : 平成18年11月27日(月)

1月のセミナー・講習会

セミナー名 : 第4回 全国Aコープチェーン店長セミナー
場 所 : 名古屋 名古屋クラウンホテル
開催期間 : 平成19年1月16日(火)～1月17日(水)2日間
申込締切日 : 平成18年11月末日(暫定予約)

講習会名 : 第111回店舗職員資格認証(初級)講習会
場 所 : 神奈川県 「全農営農技術センター」
開催期間 : 平成19年1月22日(月)～1月25日(木)4日間
申込締切日 : 平成19年1月10日(水)