

回									
覧									

平成19年7月1日 第127号

<p><明日を創造する></p> <h1 style="color: green;">店舗インフォメーション</h1>	<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>
---	---

信用回復には

北海道のミートホープ社の犯した牛肉偽装事件は、消費者の信頼を裏切る行為であり、小売業全体が受けた被害も計り知れない。この不信を払拭するためにも、私たちは、徹底した商品の選別・管理を遂行しなければなりません。しかし、加工食品を扱う日配・グロサリーの現場の従業員は、日付管理等の徹底はできます

売場の活気

“本来買物は楽しい”。7月2日の半夏生でたこが売り込まれ、7月10日の納豆の日には納豆フェアで納豆巻をすすめられる(セブンイレブンの企画)、7月16日は海の日、そろそろ梅雨明け、夏休み行楽フェアで盛り上げる。そして、7月30日は土用の丑の日。一年のうちでうなぎが一番売れる日です。お客さまに、安全でおいしい国産うなぎをしっかりと食べ

陳列へのこだわり

「陳列にこだわりを持つ」、陳列のちょっとした工夫で売れ行きが変わる。「メリハリをつけた陳列」、「変化をつけた陳列」でお客さまの購買意欲を増す。そのためには、メリハリの付け方に**コンセプトを持つこと**です。コンセプトのない陳列は焦点がなく何を訴えたいのか伝わらず単なる商品置き場になってしまいます。整然と整いすぎた売場も、清潔感があり一見非の打ち所がないように見えますが、ともすれば単調で無表情な売場となり親近感がなくなり、冷

価値創造

競争時代の生き残りは消費者の“価値を創造する”ことと言われます。ただ、ものを置いて

が、表示されたものを見て判断する段階は消費者と同じレベルです。その点では、マーク品の存在は力強いものです。バイヤーは、商品の安全・安心の保証が取れた商品であること、信用のおける取引先であることを再度確認していただき、現場の店舗従業員が毅然とした態度で商売ができるよう節に願う次第です。

ていただき元気に夏を過ごしてもらおう、「企画で買物を楽しんでいただく」どうアピールし、盛り上げるか。どんな物、時期、場所、数量、価格、まずは、五適の計画作りです。



たい売場になってしまいます。メリハリをつけるために 訴求したい点が一目で分かる**見出し的な演出**ポイントを作る。ストーリー性を持った陳列展開にする、**関連性のある展示**の仕方、陳列の仕方に注意する。陳列方法は、**適量・的確**であること。陳列場所や商品レイアウトに注意し、お客さまが思う商品が、あるべき展示展開になるよう、お客さまの立場で見直し売場作りをすることがメリハリをつけるポイントです。(マーケティングスキル記事より)

売っていても売れないし利益も取れない。お客さまのより微妙なニーズを取り込み既存チャ

ネルの見直をする。価値創造のポイントは、一言で言えば「深堀り」です。そこで、今回は、**料理提案を少し深堀させ、薬膳料理のすすめです。**ただ料理提案をしても、美味しそう、「食べてみたい」の判断になり、結局安いか、高いか価格の判断になってしまいます。そこで、**薬膳料理のお勧めです。**梅雨時は、身体を温めるものもよい、冷たいものを「脾」(胃腸)は拒むので生のは火を通したり、温かいものと一緒に摂ることを薦めます。その時によいのは冬瓜です。冬瓜は身体を涼にし、むくみを取り、ビタミンCやカリウムなども一緒にとれることを案内し、実際の料理提案は、**前菜：冬瓜の葛あん 陳皮入り鶏団子、主菜：夏野菜と鶏肉のトマトソース、副菜：金針菜とアサリの**

焼きとうもろこし

これからの旬の野菜といえば、とうもろこしです。Aコープにとっては、差別化できる商品です。鮮度が命のとうもろこしの特性を活かして地場野菜コーナーでの朝もぎコーナーは必ず支持されます。そこに、とうもろこしの販促に食べ方の提案をすることで、ヒット商品が誕生するという情報です。とうもろこしは、茹でて食べるのが一般的です。茹で方も、とうもろこしを水の状態から入れ沸騰させ、沸騰したら3~5分で出来上がり(品種で多少の茹で時間が変わります)。ポイントは水から茹であげること茹で時間です。これをアピールしてください。それと今回の情報、**焼きとうもろこしの提案**です。家庭では、グリルで10分(両面焼きは5分



パスタ、スープ：ピシソワーズ 茯苓粉入り-デザート：ミントゼリー さくらんぼ添えというメニューの提案です。これに、レシピを足してあげて案内をする事になります。アサリは寒身体を冷やし、ストレスを和らげる効果がある。はと麦は涼を与え、余分な湿をとり、脂肪の代謝を高める作用。生姜は、発汗作用があり、身体を温め、消化不良にも良いとされます。ミントは、解毒効果や、鎮静効果があり、胃腸の働きも活発にさせる効果があるといわれます。薬膳料理の素材提案を上手く販促に結びつけてみるのも一つの販促です。(杉田)

90度回転させる)で美味しい焼きとうもろこしが出来上がります。実はこのヒット商品の話、やきいも機械の活用方法から生まれたものです。焼き芋、焼き栗の他に売れるものはないかと考え、とうもろこしを皮付きで焼いて出したところ、「茹でとうもろこしと比較しても同じように水分たっぷりで甘くて美味しい。新しい食感だわ」という主婦の口コミがヒットに繋がったという事です。是非試してください。



講習会案内

8月のセミナー

講習会名 : 第8回店舗戦略トップセミナー
 場 所 : 東京都 「ホテル聚楽」
 開催期間 : 平成19年8月22日(水)~8月23日(木) 2日間
 申込締切日 : 平成19年8月6日(月)

進むべき道はトップの決断です。