

回									
覧									

平成19年9月15日 第132号

<p><明日を創造する></p> <h1>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>
---	---

アイデアを引き出せ

トップセミナー緒方先生の講演のなかから得たことは、10人10色の対応です。飽食の時代に、消費者は、それぞれの環境のなかで新しい提案を期待しています。すでに市場にある商品でも、その商品にちょっとした工夫、ムードの演出、創造、機能性、効果の訴求、原材料のこだわり、組み合わせを考えれば、新しい食の価値が生まれます。まさに“**脳みそで買ってもらう**”商売です。消費者は新しい提案があれば、それが私流にマッチしていれば、「なるほど・・・」と買っていただけるのです。お客さまはそれを期待されているのです。いかに、売りこむか。何処にでもある商品でも、ちょっとしたアイデア、組み合わせでその商品が付加価値を持ちます。貴重な一品に変わります。それが付加価値の創造です。そのアイデアこそが10人10色での選択に役立ちます。従業員一人ひとりが真剣に、お客さまのためにアイデアを出す。自分が持っている知識を披露する。そのことがお客さまへの提案になることを実感してください。小さな試み、小さなアイデアからのスタートです。試食をしてもらう事もよし、声を出しその商品をアピールしてみるのもよし。その試みを提案に繋げる一工夫です。そのことの繰返し、進化させていけば必ず道は開けます。誰がするのか、させるのか。とにか

セブンのおでんに学ぶ

盛んに流れる“セブンのおでん”今年のテーマは、天然だしの旨さとこだわり素材おでんです。早速ですが、私も賞味しちゃいました(や

く誰かが(店長・主任がそのムードを作ってくれば動き出しやすい)行動する事です。“**お買物は楽しい**”を原点に。先ずはそこで働く自分たちが楽しめること(アイデアを出さないといけないから本当は大変ですが)です。そこで、ちょっと内容は変わりますが、こんな記事が載っていたのでアイデアを紹介します。某スーパーのパートさんのアイデアです。Aコープで実施するととても似合いそうです。よくある企画ですが、“**の日企画**”でお子さんが書いた絵が壁面ケースの上、あるいは掲示板に張ってあるのをよく見かけます。“あっ ちゃんの絵が貼ってある”ってお客さまに楽しんでいただく企画、恒例ですね。でもそこに一つアイデアを加えればこれがオリジナルのサービスになります。その絵をお返しするとき、**かわいい手作りの写真立て**にして返されたら・・・。もうそのアイデアで、一気にファンになってしまいますよね。敬老の日 似顔絵の返却時に使えるかな？



(杉田)

っぱりおいしかった)。食MAPデータによるとおでんの食卓出現は、7月末にぼつぼつと出現し、この9月で一気に出現率がアップ、第

一弾のピークは10月末から11月の初旬です。2006年のこの時期のピークは過去3年間最大となりこの時期の売込みは絶対に逃してはいけないマーケットです。逆に11月以後の出現率は低下しているので、販促の仕方にも工夫が必要です。セブンイレブンはいち早くこのマーケットを獲得している事になります。ならばこのCMを活用して私たちも大胆な、おでんのメニュー提案に力を入れていくことです。売り込みのテーマを確認し、販促に活用することです。内容は、素材は旬の味を味わってもらうように、魚であれば漁の解禁に、野菜であれば収穫時期に合わせておでん種に取り入れていること。たまご作りは、たまごを産む鶏の親鶏の健康管理から始めていて、一般的な鶏と大きく異なる点を強調、抗生物質を一切使わない飼料へのこだわり。例えばDHAが豊富なイワシなどの魚粉に、たまご独特の臭みを消すハーブ、黄身の鮮やかな色を作り出すマリーゴールド



などを独自にブレンドしている事。ベースにしているのは、専門店での料理人の作り方、家庭での皆さんの作り方。大根であれば下茹でをしたりして、いわゆる“本来の料理の仕方”を工場丁寧に再現(この仕組みは直ぐに真似はできないけれど)していること。下茹での水は、今年からアルカリ性の水に変更。料理屋などで用いる米の研ぎ汁同様、アクを大幅に取り除くことに拘っている。こっそり施してある「隠し包丁」(これも見事でした)。このひと手間をかけてこそ、味が染み込んだ大根を完成させていること。白滝は、細い白滝を3本作り1本にまとめる「スリット製法」を採用。太さは1本分でも、味染みと弾力は3本分であること。「より地域に密着したおでんをお楽しみいただきたい」そんな思いを地域別のつゆづくりで表現していること。各地区に馴染みのあるだしを加え、今年は6つの“地域の味”を再現していること。どうですこんなにうたい文句があれば、売り手も自然と力が入ります。さあ、私たちも負けてはいられませんね。

講習会案内

10月の講習会

講習会名 : 第62回店舗職員資格認証(上級)講習会
 場所 : 神奈川県 平塚「JA全農技術センター」
 開催期間 : 平成19年10月2日(火)~10月4日(木)3日間
 申込締切日 : 平成19年9月19日(水)

講習会名 : 第63回店舗職員資格認証(上級)講習会
 場所 : 滋賀県 大津「JA滋賀中央会・アグリティ滋賀」
 開催期間 : 平成19年10月10日(水)~10月12日(金)3日間
 申込締切日 : 平成19年9月26日(水)

講習会名 : 第64回店舗職員資格認証(上級)講習会
 場所 : 福岡県 筑紫野「JA福岡教育センター」
 開催期間 : 平成19年10月10日(水)~10月12日(金)3日間
 申込締切日 : 平成19年9月26日(水)

講習会名 : 第8回バイヤー養成講習会
 場所 : 神奈川県 平塚「JA全農技術センター」
 開催期間 : 平成19年10月18日(木)~10月19日(金)2日間
 申込締切日 : 平成19年10月4日(木)

バイヤーの方は是非参加してください。

商品仕入れに新しい感性、バイヤーの考えが変わらなければ売場が変わりません。マーケットの流れ、環境の変化、商品動向分析手法を教えます《パソコンによる》。