

回									
覧									

平成21年5月15日《第171号》

<p>&lt;明日を創造する&gt;</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店舗生活部 〒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)</p>
---	--

### ブロッコリーの芯活用メニュー提案

青果のブロッコリー売場でブロッコリーの芯の活用方法をアピールしてみる。料理提案はもちろんですが、エコプームという“話題性”もあります。それに、簡単にできる、それともう一つなるほど“があることです。”なるほど“を売り込みの材料にしていくには、わかりにくいと不満がでて来てしまいます。“わかりやすい”ということがひとつの条件です。“わかりやすく”、そして

“なるほど”と思わせ、そこでお客さまに“わたしも作ってみようかな”と思わせる。そのためにも、売り手が納得して、是非勧めてみたいなどなることです。その例としてこのメニュー提案は参考になり



ます。提案者のコメント：「ブロッコリーの芯って、いつももったいないなーと思っていました。これで美味しく食べられます！」

**材料**：4人分 ブロッコリーの芯150g、ロースハム5枚程度、すりごま、★大さじ3～4、★しょうゆ大さじ2、★レモン汁 大さじ1★はちみつ 小さじ1★ ごま油 小さじ1

**作り方**：1. ブロッコリーの芯、ハム（ちょっと太めに）を千切りにします。 2. 塩（分量外）を入れた湯で、芯を1～2分茹でてザルにあげます。3. ★の材料をあわせて、茹でたブロッコリーの芯と混ぜ合わせます。4. ハムを加えて混ぜ、すりごまを加えて完成。すぐたべても良いのですが、冷蔵庫で冷やしてから食べても、美味しくいただけます。（クックパッドのメニューより）

**話し合いの場を持つ** さてここで、さらに提案です。実はこのようなことをきっかけにして、お店、部門のなかでもう少し話し合い（ミーティング）の場をもって頂きたいと思えます。先の提案のメニューを見て、「レモン汁は夏場にかけて需要も伸びるから関連陳列をしてみよう」、「胡麻、ごま油も食欲増進にいいよね」夏場にかけて食欲をそそる材料のヒントが見えてくれば話題もアイデアもでてくる。担当者は、なんとか売上を上げようと頑張っているのに、“お客さまに売場の考えが伝わらない”そんな片手間な売場も目立ちます。そこでもう一度、自分たちのやっていることが、本当にお客

さまに伝わっているのか、支持されているかどうか、チェックの意味もこめて話し合っていたきたい(的外れの販促も現実目につく)。最初からぼんぼん良い考えが出てくるとは思いません。それでも意見、アイデアを出させる“訓練”をしていく。商品の訴求の仕方のポイントがずれていないか（780円・980円のメロンをメインで売るべきかどうかなど・・・）。「こうすればよいだろう」という売り方や「こうしてみたけどどうなのか」、お客さまに便利な売場として機能しているのか、パートさん、働く主婦の意見を聞いてみてください。そして、よいとおもった意見は、すぐに実践してみる。た

だ、テーマや目標がないと意見、提案もまとまらないので、先にあげた「料理提案の仕方」などがテーマとしてよいと思います。売場の演出、季節の商品の取り扱い方など、現在の売場作り

が本当にお客さまにとってよい売場なのか問題解決の意見を出しあいすすめていく、その訓練をすべきです。そして、その流れを仕組みにしていくことです。

**コミュニケーションスキルのアップ** 部門、売場にはたくさん問題があります。問題点を書き出してみてもどう解決していったらいいのかわからない。どうすすめていいかわからない。実際、「何が問題なのか解らない」、「表面的にしか捉えられない」、「データ、情報はあるのにどうどれを活用すればよいかわからない」。主任が一人で悩んでもどうにもよい考えができません。部下や同僚に意見を求めようとしてもコミュニケーションをどのようにとったらよいかわからない、気軽にパートさんに声をかけ、意見を聞こうにも問題解決に進んでいかない。中堅管理者（監督者・売場主任）として人

を動かす知恵とスキル（HOW TO DO）が足りない。部門、売場を円滑に運営し、相乗効果を発揮できる職場を創るためのコミュニケーションスキルやリーダーシップの発揮がもとめられています。1. 職場におけるメンバーの早期育成を図るため、OJTの重要性を再認識し、OJTを推進するための知識と手法を習得する。2. パートアルバイトを中心としたメンバーのモチベーションを高揚させて、生産性を向上させるためのヒューマンスキルの能力開発をしてもらう。そのようなことを目的とした中堅職員養成講習会を7月に開催します。

（事務局 杉田）

**講習会案内**

**6月の講習会**

講習会名 : 第120回店舗職員資格認証（初級）講習会

場 所 : 福岡県 JA福岡教育センター

開催期間 : 平成21年6月9日（火）～12日（金）4日間

申込締切日 : 平成21年5月26日（火）

講習会名 : 第1回バイヤー養成講習会

場 所 : 神奈川県 平塚市 全農営農技術センター

開催期間 : 平成21年6月16日（火）～17日（水）2日間

申込締切日 : 平成21年6月2日（火）

講習会名 : 第1回水産部門強化クリニック講習会

場 所 : 大阪 泉大津市

開催期間 : 平成21年6月22日（火）～23日（水）2日間

申込締切日 : 平成21年6月16日（火）

バイヤー養成、交渉ロープレあります。

講師 折戸先生です。

万代、生協、サンエイでの研修店舗視察ができます。

問題解決にコミュニケーション能力が必要です。

**7月の講習会**

講習会名 : 第1回中堅職員養成講習会

場 所 : 神奈川県 全農営農・技術センター

開催期間 : 平成21年7月7日（火）～8日（金）2日間

申込締切日 : 平成21年6月30日（火）

講習会名 : 第35・36回店舗職員資格認証（中級）講習会

場 所 : 神奈川県 全農営農技術センター、滋賀県 アグリティ滋賀

開催期間 : 平成21年7月14日（火）～15日（水）2日間

申込締切日 : 平成21年6月2日（火）

講習会名 : 第37回店舗職員資格認証（中級）講習会

場 所 : 福岡県 JA福岡教育センター

開催期間 : 平成21年7月22日（火）～23日（水）2日間

申込締切日 : 平成21年7月8日（水）