

回									
覧									

平成21年6月15日《第173号》

<p>&lt;明日を創造する&gt;</p> 	<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>
--	--

## 香味野菜の売り込み

梅雨入りして、すぐに梅雨の晴れ間が続いた。天気の変化は、気分にも大きく影響し、体調もこれに合わせて変化する。旬の商品は、そうした人の体の変化に合わせて出る。これからの時期は、旬の商品の訴求がとても大事です。また、春から夏にかけては旬という言葉がよく似合います。春鰹、ラッキョウ、青梅、本格的な梅のシーズンも到来、旬の商品からは、食欲も奮起されます。そして、この食欲を増進するのに最適なのが香味野菜です。販促方法は3つ、ひとつはきちんとコーナーを作ってしまうこと。2つ目は、豆腐に生姜と青ねぎ、かつおにしそと生姜、焼きそばに紅生姜、鰯に青ねぎと生姜、という具合に関連販売での方法。そして、もう一つが香味野菜を全面に出して麻婆豆腐やミョウガのしそ巻き、かつおのたたきなど試食販売を通じて香味野菜の売り込みです。販促の目的は、香味野菜の特徴である食欲を増進させ、「箸がすすむ」というお客様の購買意欲を増進させることです。香味野菜をつかったレシピをうまく活用し、お客様の食欲をそそりましょう。

**最後は商品** 競争が寡占化の時代を迎えたら生き残るのは、社会的責任を果たす企業です。よりよい商品をよりやすくの考えに基づき高占拠率の商品を持っているところです。現場主義に徹し製販物が一体化され商品力をベースにした三位一体の仕組みが必要です。**商品力強化** 商品力強化の第一ステージは、商品の評価です。商品力を相対評価（単品→カテゴリー→

一部門）し、選んだ商品を52週によるMDで販売していきます。販売においては、現場での徹底検証、販促の分析、データを公開し、取引先との協力関係を樹立し、その後も検証と改善繰り返した商品開発することで協働体制を築きます。商品の拡大のためには何度も実施検証、改善を繰り返すことです。**自信を持って販売できる商品**を創ることです。そのための商品比較が重要で、鮮度、品質、味、価格、見栄えの項目でチェックを行います。**売るための3要素** 3要素は、**売場づくり、販売促進、販売する人の理解**（プレゼンテーション、プロモーション、コミュニケーション）です。**販売強化** 第2ステージは、100個販売の5段階です。**第1段階**は、店舗で100個販売することを目標にした商品の推奨販売に努めます。**第2段階**では、普段よく使う商品の販売で行います。**第3段階**では、来店動機となる基礎商品を販売します。ここまでくれば、重点販売商品の基礎が出来上がり客数に変化が現れます。**第4段階**では季節商品で100個販売、**第5段階**でキワ・ハレの季節商品で100個売るようにします。この段階になると、重点商品販売が威力を発揮し来店客が増加してきます。100個販売の取り組みは、**前提→計画→実行→検証→定着**です。この実施はお客様の来店されるための環境作りをし、働く人の環境も整えます。ここでのコミュニケーションは、欠かせません。**計画**は、全員で取り組み、**テーマを決めます**。（チームをつくり定期的なミーティングを行う）**現状把**

**握**（重要課題を話し合い、全員で取り組む商品を決めます）、**現状の分析**（データを調べる、作業体制、売場、他店情報も入れる）そして、**目標を決め**（目標を達成するためのアイデアを出し、役割分担をする）、**実行 計画を進める**（対策を決め実行、作業分担し確実に実施、他部門との連携をとる）、**経過の確認**（途中経過の確認、対策の追加）、**検証、効果の確認**（数**炭酸が人気** 夏場に向け清涼飲料の需要が上がってくる。誰に販売していくかによって品揃え、売り込み方法は変わってくる。刺激のある炭酸飲料がほしくなるのもこの時期の特徴です。今売れているのが花王のヘルシアスパークリングです。“ほしのあき”がCMしていることもあり若者にも人気が出た。ダイエットをうたい文句にヘルシアシリーズのひとつなので、“お父さん”も飲んでみたくなる。スパークリングの爽快さとダイエット（特定保健用食品の認証も取っている）のでなおさら受ける。炭酸飲料の人気飲料は、「ペリエ」という、天然炭酸水飲料、（天然のミネラル水。でも炭酸）、

## 講習会案内

### 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)**

問題解決に役立つコミュニケーション能力の学習です。

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30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)**

### 8月のセミナー・講習会

セミナー名 : **第10回店舗戦略トップセミナー**  
 場 所 : 東京都千代田区 御茶ノ水ホテル ジュラク  
 開催期間 : 平成21年8月19日(水)～20日(木) 2日間  
 申込締切日 : **平成21年7月21日(火)**

講習会名 : **第1回 店長塾**  
 場 所 : 神奈川県 全農営農技術センター  
 開催期間 : 平成21年8月25日(火)～26日(水) 2日間  
 申込締切日 : **平成21年8月11日(火)**

値での確認、成功と教訓の共有化、次回のまとめ)そして、**定着化**(成功事例の写真とデータベース化し他店と事例交換、そして次の課題への進展)をさせる。寡占の時代、生き残るためにやらなければいけないことは、商品力強化です。(第1回バイヤ養成講習会 (株)日本店舗開発支援機構 折戸 講師より)

これが微炭酸よりは、刺激があるけれど一般的な炭酸よりは、飲みやすいということで**女性にも人気**がある。さらに今話題になっているのが**ホッピー**です。ホッピーは、ホッピービバレッジ株式会社が1948年に発売した麦酒様清涼飲料水(ビールテイスト飲料の一種)です。これで焼酎を割って飲む。いまさらながらこれが**人気商品**になっている。焼酎を炭酸で割り一気に飲んで“**いっきに酔える割安感**”が人気の秘密かもしれない。夏場に向けて飲料の売り込みは**重点課題**です。大量陳列による売り込みがひとつですが、**年代別、性別、用途**で分けた訴求の仕方もあると思います。(杉田)