

*** 重点販促を実施する時の留意点 ***

商品選定するときの5つのポイント

(お取り寄せ名人については、本部スタッフ選定)

- 1 競合店・S M・C V Sでは、売りづらい商品
- 2 売れ筋価格帯から、かけ離れていない商品
- 3 平均粗利率より、3 ~ 10 %以上高い
- 4 現場スタッフがおおむね味に納得
- 5 ドリーム・酒匠米匠チェーンの奨める属性に合っている
(安心・安全・新鮮・旨い・楽しい)

販促を成功させるための5原則



- 1 販促商品特性(知識)を知る
- 2 提案先相手(ターゲット)を決定する
- 3 効果的な販売手法を知る (ツール・セールストーク等)
- 4 スタッフ全員で売る気になる
- 5 販売目標数字を各スタッフ毎に決定する

販促商品をビジュアルにお客様へ訴求するために・・・

- キャッチコピーを絡めたP O P等での**演出力**を強化する
 - 商品情報などを盛り込んだハンドビラでの**集客力**アップ
 - レジ周りでのセールストークを意識した**接客力**を高める
- その他、商品説明の為のツール活用や試食の実施など

- 〔 結 論 〕**
- ・たとえ販売に繋がらなくてもお客様との会話を楽しむ
 - ・『絆作りマーケティング』を実践していく
 - ・店舗価値をどう高めるかが最大の目的です！