

2020年 52週MD

with コロナ!



編



★自店の販促計画と照らし合わせ
ヒントがあればご参考にしてください!

各地の紅葉が始まり、行楽地や温泉へ足を運びたくなる11月。また、クリスマスのイルミネーションも早々にスタートする時期、ハピネス気分も高まります。お買い物を楽しむブラックフライデーに合わせたお客さまへの訴求も忘れず! 防寒衣料、暖房器具などの季節商品、体が温まるメニュー提案など、「暖かく冬を迎えるテーマ」にもぜひ着目してください!

週	第36週 11月2日～8日	第37週 11月9日～15日	第38週 11月16日～22日	第39週 11月23日～29日	第40週 11月30日～12月6日
行事	11/2 キッチン・バスの日、タイトの日、都市農業の日、習字の日 11/3 文化の日、文具の日、アロマの日、いっしょの日 11/4 コネスコ憲章記念日、かき揚げの日 11/5 津波防災の日、いいワゴの日、おいしいあなごの日、いい男の日 11/6 お見合い記念日、アパート記念日 11/7 鍋の日、もつ鍋の日、ココアの日、いいおなかの日 11/8 世界都市計画の日、レントゲンの日、いい歯の日、いいお肌の日 児童虐待防止推進月間 (11/1～11/30)	11/9 119番の日、換気の日 11/10 トイレの日、ハンドクリームの日、希少糖の日 11/11 介護の日、ジュエリーデー、めんの日、チーズの日、サッカーの日、いい買い物の日 11/12 洋服記念日、皮膚の日、コーゲンペプチドの日 11/13 うるしの日、いいむさの日 11/14 世界糖尿病デー、パチンコの日、アンチエイジングの日 11/15 家族の日、七五三、かまぼこの日、さももの日 秋の全国火災予防運動 (11/9～11/15)	11/16 国際寛容デー、幼稚園記念日、自然薯の日、いい色の日 11/17 肺がん撲滅デー、将棋の日、レンコンの日、日本製肌着の日 11/18 カスピ海ヨーグルトの日、いい家の日、住宅リフォームの日、ミッキーマウスの誕生日 11/19 ポージョレーヌーボー解禁、世界1円の日、農協記念日、いい息の日、いい塾の日 11/20 世界子どもの日、ピザの日、いいかんづつの日 11/21 世界ハローデー、フライドチキンの日、かきフライの日 11/22 ボタンの日、いい夫婦の日、ペットたちに感謝する日	11/23 勤労感謝の日、手袋の日、牡蠣の日、あんごうの日、お赤飯の日 11/24 和食の日、聖節の日 11/25 女性に対する暴力廃絶のための国際デー、金型の日、OLの日 11/26 ベンの日、いい風呂の日、いいチームの日 11/27 ノーベル賞制定記念日、更生保護記念日、組立家具の日 11/28 税関記念日、フランスパンの日、エクステリアの日、松葉ガニの日 11/29 議会開設記念日、いい肉の日、いい服の日	11/30 本みりんの日、社会鍋の日、絵本の日 12/1 世界エイズデー、冬の省エネ総点検の日、映画の日、手帳の日 12/2 日本人宇宙飛行記念日、ピュイス菌の日 12/3 国際障害者デー、カレンダーの日、奇術の日、妻の日、プラマの日 12/4 血清療法の日、人権週間 (～12/10) 12/5 納めの水天宮、国際ボランティアデー、アルバムの日 12/6 音の日、姉の日 歳末たけあき運動 (12/1～12/31)、海外たすけあい運動 (12/1～12/25)

紅葉狩り (～12月上旬頃まで) ※3日/23日の祝日を利用する方も…

立冬 (7日) を機に温かい食べ物への関心度アップ・七五三のお祝い、ポジョレーヌーボー解禁

※Go Toキャンペーンを利用する方が増えています。旅行やホテル宿泊、地域共通クーポンを使ったお買物など。自粛後の旅行、外食にはお客さまのモチベーションもあがっているはず! 「久しぶりの旅行 (外出) だから〇〇が欲しい!」など、装いを新たにしたい気分のお客さまに寄り添った「目に鮮やかな店頭演出」や「ワンポイントキーワード接客」ができます。

気候の変化、Go Toキャンペーンに伴うお客さまのモチベーションの変化に注目し、前半36週～38週でしっかり売上を作る、後半39週、40週は12月につながるお歳暮、ボーナス需要、クリスマス商戦に向けてアピールをしていきましょう。

「売上上の山」

お歳暮・ボーナス需要・クリスマス商戦に向けた準備。

重衣料やお出かけに必要なアイテム、気分を上げるアイテムをアピールして売売につなげましょう。また、鍋、七五三のお祝い、ワインを楽しむホームパーティーなど、季節に合わせた食材やパーティー (お祝い) を盛り上げるアイテムの提案をしていきましょう。

★11月の行事に注目!! Go Toキャンペーンの他、各業種お客さまの購入 (利用) につなげるためのユニークな行事が盛りだくさんです。行事と商品をつなげた店頭演出、POP作成でお客さまに購入 (利用) のきっかけを作って差し上げましょう!

<p>アパレル・服飾雑貨店舗</p> <p>2日「タイトの日」11日「ジュエリーデー」16日「いい色の日」29日「いい服の日」</p> <p>「タイトの日」「ジュエリーデー」の日には、VPのコーディネート提案に必ず各アイテムと一緒にディスプレイセット購入につなげる、「いい色の日」にはキレイなカラーアイテムを打ち出す、「いい服の日」には素材やデザインにこだわったアイテムを打ち出すなどの工夫ができます!</p>	<p>雑貨店舗</p> <p>2日「キッチン・バスの日」3日「文具の日」7日「鍋の日」10日「ハンドクリームの日」</p> <p>気候の変化と共に、お客さまは“温かい食べ物”への関心が高まります。キッチン、鍋の日と絡めて鍋用品のアイテムを充実させる。また乾燥が気になる季節でもあるので、バスグッズやハンドクリームは、“香り別”“効果別”など、打ち出し方にバリエーションをもって提案しましょう!</p>	<p>飲食・食品物販店舗</p> <p>7日「いいおなかの日」11日「チーズの日」20日「ピザの日」24日「和食の日」</p> <p>鍋需要が増える時期! 旬の食材を使った鍋提案にはバリエーションをもちましょ。他、ポジョレーヌーボー解禁に合わせて、チーズやピザなどセットで楽しめるアイテムのアピールは忘れずに! また、7日の「いいおなかの日」に合わせて消化の良いアイテムをアピールするのも良いですよ。</p>	<p>サービス店舗</p> <p>8日「いい歯の日」「いいお肌の日」13日「いい膝の日」14日「アンチエイジングの日」15日「家族の日」19日「いい塾の日」</p> <p>お肌、体力、体形などの、“アンチエイジング”に絡めたキャンペーン、イベントを実施。また、「家族の日」に関連させて、家族写真の撮影、“家族でご来店したら〇〇オフ!” “など集客アップにつながる工夫で、お客さまに“ゴト”の提案ができます。</p>
--	---	---	--

★気候の変化やイベント需要など、動員増が予想されます! お客さまのご来店、購買意欲の高い“今”が売上を作るチャンス! 1点購入で終わらず、セット販売強化で客単価アップにつなげましょう。

～決定率・客単価アップのための工夫～

<p>アパレル・物販店舗</p> <p>①お客さまも商品もより輝かせる、使用シーンや使い方のバリエーションを広げる、使用後の効果を更に高めるセット販売アイテムを接客中に“見せながら”提案する。</p>	<p>飲食・食品物販店舗</p> <p>①ランチにはプラス〇〇円でドリンクがつけられる、あと〇個プラスするとセット価格の〇〇円になる (〇%オフになる) などのセット商品、お得情報はお店全体で把握、お客さまに必ず伝える接客トークを共有する。</p>	<p>サービス店舗</p> <p>①言葉だけの説明ではなく、言葉にプラス“見せる”を接客の中に取り入れましょう。ツールや利用後のイメージを見せる、かかる時間や費用については数字で示し、比較をしていただきながら決定につなげる。</p>
--	---	---

他店の好事例

「新しい生活様式」に合わせた接客好事例をご紹介します!

ある帽子屋さんにて…
帽子は普段はかぶらないけど、今年の秋のファッションに取り入れようと悩んでいると…、かぶり方や合わせ方を教えてくれました。更に、**マスク着用でも表情が明るく見えるかぶり方**、一緒につけることより映えるイヤリングの選び方を教えてくれて、新しい発見がいっぱいの接客でした!

ある下着屋さんにて…
日常に使用する下着を探している…、悩みを解決してくれる下着の提案があり満足! 更に、**リモートワークが増えてお家時間が増えている会話から、部屋着の時・寝る時も〇〇を使うと効果がアップする説明**が! 知らなかった新しい気づきに納得、〇〇もセットで購入してしまいました。