

# 2021年 52週MD

★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なさってください！

## ニュースタイル！

# 6月

# 編



**「なぜ必要？」を訴えて「だったら欲しい！」とその気になれるご提案を！** 梅雨時期に入る6月、セールの買い控えが始まる6月は、お客さまの購買意欲をダウンさせる月。だからこそ、“購入する理由”をお客さまに分かりやすく伝えるために、イマドキーワードを交えた接客、売場作りをしていきましょう。

ニューノーマル時代になり、お客さまが店舗に求めること、感染予防対策がしっかりできているかどうかの安心感、お客さまの関心は充実したおうち時間を過ごせるアイテム、プチ贅沢、リモート〇〇と、新しいトレンドに対応するアイテムへと売れるモノにも変化が…

週	第14週 5月31日～6月6日	第15週 6月7日～13日	第16週 6月14日～20日	第17週 6月21日～27日	第18週 6月28日～7月4日
毎日 が 記 念 日 (イベント・接客トークに活用)	5/31 世界禁煙デー、古材の日 <b>6/1 衣替え</b> 、気象記念日、 <b>真珠の日</b> 、 <b>麦茶の日</b> 、 <b>牛乳の日</b> 6/2 横浜港開港記念日、 <b>イタリアワインの日</b> 、 <b>ローズの日</b> 、 <b>オムレツの日</b> 6/3 測量の日、ボンコツの日 6/4 <b>蒸し料理の日</b> 、 <b>蒸しパンの日</b> 6/5 環境の日、ろごの日、 <b>ロゴマークの日</b> 、 <b>Pepper誕生日</b> 6/6 楽器の日、ちさよの日、梅の日、いけばなの日 6/1～6/30 食育月間、6/4～6/10 歯と口の健康週間	6/7 母親大会記念日、緑内障を考える日、 <b>ムタ毛なしの日</b> 6/8 世界海洋デー、 <b>ローションパックの日</b> 、 <b>ロハスの日</b> 、 <b>ガバオの日</b> 6/9 サイバー防災の日、 <b>ロックの日</b> 、 <b>ドナルドタック誕生日</b> 、 <b>まがたまの日</b> 6/10 <b>時の記念日</b> 、 <b>ミルクキャラメルの日</b> 、 <b>ローストビーフの日</b> 、 <b>無添加の日</b> 6/11 入梅、 <b>傘の日</b> 、 <b>梅酒の日</b> 6/12 児童労働反対世界デー、 <b>恋人の日</b> 6/13 「小さな親切運動」スタートの日、はやぶさの日、鉄人の日、いみじょうの日	6/14 世界献血者デー、手羽先記念日、五輪旗制定記念日 6/15 世界高齢者虐待啓発デー、米百俵デー、ショウガの日、オウムとインコの日 6/16 ケーブルテレビの日、 <b>和菓子の日</b> 、 <b>麦とろの日</b> 6/17 砂漠化およびかんばつと闘う国際デー 6/18 海外移住の日、考古学出発の日、 <b>おにぎりの日</b> 6/19 ベースボール記念日、 <b>ロマンスの日</b> 、朗読の日、元号の日 <b>6/20 父の日</b> 、ペパーメントデー、世界難民の日、健康住宅の日	6/21 冷蔵庫の日、 <b>エビフライの日</b> 、 <b>モンブランの日</b> 6/22 <b>DHAの日</b> 、ボウリングの日、 <b>かこの日</b> 6/23 オリンピックデー、 <b>沖縄慰霊の日</b> 6/24 ドレミの日、UFOの日、 <b>UFOキャッチャーの日</b> 6/25 天覧試合の日、指定自動車教習所の日、 <b>詰め替えの日</b> 、 <b>生酒の日</b> 6/26 露天風呂の日、 <b>世界格闘技の日</b> 、 <b>オリエンテリングの日</b> 6/27 <b>メディア・リテラシーの日</b> 、 <b>ちらし寿司の日</b>	6/28 貿易記念日、 <b>パフェの日</b> 6/29 ビートルズの日、 <b>佃煮の日</b> 、星の王子さまの日 6/30 大祓、リンパの日、夏越ごはんの日、 <b>ハーブタイムデー</b> 7/1 国民安全の日、さしみこんにゃくの日、 <b>海開き</b> 、 <b>山開き</b> 7/2 <b>うどんの日</b> 、 <b>たわしの日</b> 7/3 七味の日、 <b>波の日</b> 、 <b>ソフトクリームの日</b> 7/4 <b>アメリカ独立記念日</b> 、 <b>シーザーサラダの日</b> 、 <b>和服・洋服お直しの日</b> 、 <b>梨の日</b>
	自店の取扱品と連想できる記念日を見つけて、接客トークで使いましょう！				

なかなか落ち着かない状況の中で、6月は全国的に梅雨シーズン。“お買物に行こう！”という、お客さまの気持ちは高まらないでしょう。しかし「衣替え」「雨の日対策グッズ」「父の日」はお客さまにとって必須行事！**前半は「今必要なモノ・コト」への提案**で6月下旬から始まるセールの買い控え対策を、**後半はセール品のアピール**で売上の山を作っていきます！

衣替え

雨の日対策グッズ

父の日ギフト

セールスタート

**MDポイント**

- 衣替えは洋服だけじゃない！「おうち時間」が増えているからこそ、**部屋の模様替え、旬の食事が映える食器、体のメンテナンス**など…
- ニューノーマル時代の**“イマドキーワード”**を活かした接客、売場作りを！
- 雨の日も楽しくなる**色・柄アイテム**の他、**マスクとのコーディネート提案**も！また快適に過ごすための**湿気対策アイテム**、**気持ちを前向きにする食材**など…
- “プチ贅沢”や“リラックス”をキーワードに！**少しリッチなギフト提案**を！“母の日”と一緒に！という方向け対応として**“ペアギフト”**もアピール。
- 価格だけの打ち出しでは売れない時代に…。「〇〇なシーンで持っている」と便利！「〇〇を感じられる〇〇！」など**ライフシーンとイマドキーワード**を掛け合わせた**POP**も付けて提案！

**売場作りの仕掛け**

**衣替えと、雨の日をおしゃれかつ快適に過ごす提案。**  
また、夏のボーナスシーズンを前にした事前の仕掛けがポイント！

- 『明日から使う』など、“いつから”が**明確になっていること**への提案。(現状把握)
- **先々で対策をする必要がある潜在ニーズ**を引き出す。(先読み)
- ボーナス時期に合わせ、**複数買いにつながるセット提案**。(おまとめ買い)

(例) 雨の日の洗濯対策→部屋干し用洗剤や速乾性のある柔軟剤、除湿器や洗濯乾燥機など、部屋干し対策商品の需要をまとめて提案。

**接客の仕掛け**

『新しいものを身につける(付ける)と気持ちがワクワクしたり、前向きになります！』

『季節ならではの食材で、色鮮やかに目で楽しんで、食べて、幸せを感じて、二重の喜びを味わってください！』

**PDCAサイクル**  
をご存じですか？

**Plan (計画)**  
…目標に対して、実現可能な計画を立てる

**Do (実行)**  
…計画したことをプロセスに沿って実行する

**Check (評価)**  
…実行した内容を分析・検証する

**Action (改善)**  
…計画に沿っていない部分の改善をする

**他店の好事例**

今回は先読みに関する提案でよかった事例をご紹介します。

レインブーツを購入しに入った服飾雑貨店でのこと、スタッフに必要なものを相談した際、『こちらにも必要になりませんか？併せてお持ちになると、更に使い回しがしやすくなり、次の日も安心ですよ。』と靴の中に入れる乾燥剤を提案してくれました。使用した後や次に使うことまでを考えてくれた提案が、参考になり、相談してよかったという気持ちになりました。

通常の業務推進が難しい今だからこそ、**現状を正確に突き、仮設を立て、実行に移す準備をすることが大切です！**