

# 2021年 52週MD

★自店の販促計画と照らし合わせ  
ヒントがあれば参考にしてください！

# ニューススタイル！



# 7月編



## 夏を快適に過ごす新しい提案をお客さまに発信しよう！

7月は各地で梅雨が明け、本格的な夏がスタートする月！下旬には夏休みも始まります。まだまだ続くwithコロナ…。ニューノーマル時代ならではの“夏の楽しみ方”をお客さまに提供、新しい発見を持ち帰っていただきましょう！

2020年度の7月は、1日～レジ袋有料化がスタート。マイバックを持つ方が増えたことから、物販店舗ではエコバックを販売する店舗が増える。また、7月下旬には「Go Toトラベル」が開始、近場への旅行、ステイケーションも新たなトレンドに！

週	第18週 6月28日～7月4日	第19週 7月5日～11日	第20週 7月12日～18日	第21週 7月19日～25日	第22週 7月26日～8月1日
(イベント接客トークに活用) <b>毎日が記念日</b>	6/28 貿易記念日、パフェの日 6/29 ビートルズの日、 佃煮の日、星の王子さまの日 6/30 大袂、リンパの日、 <b>夏越ごはんの日</b> 、ハーftimeデー 7/1 国民安全の日、 さしみごんにやぐの日、 <b>海開き、山開き</b> 7/2 うどんの日、たわしの日 7/3 七味の日、波の日、 <b>ソフトクリームの日</b> 7/4 アメリカ独立記念日、 シーザーサラダの日、 和服・洋服お直しの日、梨の日	7/5 江戸切子の日、穴子の日、 プラチナイジの日 7/6 公認会計士の日、 ワクチンの日、ピアノの日、 <b>サラダ記念日</b> 7/7 <b>七夕、ゆかたの日</b> 、 冷やし中華の日、赤しその日、 笹かまの日 7/8 チキン南蛮の日、 中国茶の日、なほの日、 七転八起の日 7/9 ジェットコースターの日、 泣く日 7/10 納豆の日、潤滑油の日、 ウルトラマンの日 7/11 世界人口デー、 真珠記念日、アルカリイオンの日、 UDF (ユニバーサルデザイン フード) の日、	7/12 人間ドックの日、 <b>洋食器の日</b> 、ラジオ本放送の日、 デコレーションケーキの日 7/13 <b>盆送り火</b> 、もつ焼きの日、 日本標準時制定記念日 7/14 パリ祭、ゼラチンの日、 ゼリーの日、検疫記念日、 内視鏡の日 7/15 盂蘭盆会、 大阪港開港記念日、 ファミコンの日、ホッピーの日 7/16 <b>盆送り火</b> 、えんま参り、 駅弁記念日、虹の日、 からの日 7/17 世界絵文字デー、 漫画の日、理学療法の日 7/18 光化学スモッグの日 ネルソン・マンデラ国際デー	7/19 サイボーグ009の日、 やまなし桃の日、マドレーヌの日 7/20 夏割りの日、 ハンバーガーの日、Tシャツの日 7/21 日本三景の日、自然 公園の日、烏骨鶏の日 7/22 <b>海の日</b> 、げたの日、 著作権制度の日、ナツツの日 7/23 天ぷらの日、カシスの日、 文月ふみの日、 <b>東京オリンピック開会式</b> (予定)、 <b>スポーツの日</b> 7/24 地蔵盆、 <b>スポーツアロマの日</b> 、 テレワーク・デー、 セルフメイケーションの日 7/25 かき氷の日、 知覚過敏の日、 うま味調味料の日	7/26 幽霊の日、夏風呂の日 7/27 政治を考える日、 スイカの日、ニキベカの日 7/28 世界肝炎デー、 葉っぱの日、なにわの日、 <b>土用の丑</b> 7/29 アマチュア無線の日、 白だしの日、福神漬けの日 7/30 梅干の日、プロレス 記念日、生サーモンの日 7/31 番音機の日、 <b>ビーチの日</b> 、 パラグライダー記念日、 ごだまの日、クールジャパンの日 8/1 <b>夏の省エネ総点検の日</b> 、 水の日、パインの日、 <b>花火の日</b> 、 <b>バイクの日</b>

モチベーション  
シーズン



ボーナス需要

セール中 SALE

お中元・夏ギフト

4連休

7月22日(木)…「海の日」  
7月23日(金)…「スポーツの日」  
7月24日(土)、7月25日(日)



各地で梅雨明け、本格的な夏へ！



夏休みがスタート

お客さまの  
気持ち変化

①お家で夏を快適に  
過ごしたい！

②お中元・夏ギフトの準備

③近場で！自宅で楽しもう！  
夏休みの過ごし方

■リラックスできるアイテム、涼しさを感じるアイテムに注目！更に夏ギフトでは、「**満足感**」を体験できる、**オリジナリティある珍しいアイテム**も積極的にアピールしましょう。

■「○○で過ごす夏休み！」のように、  
シーンも想像できる打ち出しをしていきましょう。

売上の山  
予測

“売上の山”は、①セール需要の高い18週、②ボーナス支給後の20週、③夏休みがスタートした後の22週と予測される。



### 売場作りの仕掛け



夏の売場作りのポイントは**色使い**！  
色使いを駆使して、歩いている**お客さま**  
に振り向いていただくことがスタートライン



ボーナス時期の対策は「**まとめて見せる**」  
がポイント！  
単品訴求ではなく、  
・組み合わせで見せる  
・コーディネートで見せる  
ことで、**ストーリー性**を作る



今夏は**新しい夏休みの過ごし方**を提案！  
**お家時間が楽しくなる衣・食・住の提案**  
着て楽しい 食べて楽しい 使って楽しい

### 接客の仕掛け



いつもとは違う仕掛けを意識、  
そこから掘り下げていく聞き出しをする！

興味 『夏の色って、目を引きませんか！』

感謝 『目をとめてくださって、ありがとうございます！』

発見 『気づいていただきました!? 実は○○なんです!』

幅(用途)を効かせて提案する！

『使い方は一通りではなく、**○通りの使い方**があります!』  
『一枚で着ても様になるのですが、**組み合わせることで…**』  
『単品でも美味しいですが、**○○と併せて食べると更に…**』

人・物・器で**新しい気付き**を提案する！

(人) = スタッフ…**自分だけが持っている知識や経験談**

(物) = 商品…**商品が持っている他にはない強みポイント**

(器) = 店舗…**自店舗だからこそできること、扱っているもの**

### 他店の好事例 (お客さま体験談)



夏の提案に関する接客の  
好事例をご紹介します☆

『1つのものに2つの新しい価値を』  
雑貨が大好きで、夏を涼しく過ごせるアイテム  
を探しに行ったときのこと。お店の入り口  
付近で、“体感温度を下げる！夏のアイテム  
特集”のPOPが目にとり見ていると、スタッフが「**寒色でインテリアをまとめた  
部屋は、実は暖色より体感温度が2～  
3℃低くなる**と言われています。」と説明  
してくれ、「**新しいインテリアは気持ちの  
面でもリフレッシュできて、涼しい気分にも  
なっ—石二鳥です!**」  
と言ってくれました。  
わずかなお買い物でしたが、  
すく得した気持ちになりました。

