

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！

ニューススタイル！



編



“良い1年になりそう…”と提供いただけるお買物体験価値のご提供を！

2022年のスタートです！“新しいモノ・縁起が良いモノを身につけて！”“活力になるモノを食べて！”“リフレッシュするサービスを受けて！”
など、お客さまは良い1年になるための、商品やサービスとの出会いに期待します。2022年、毎月、毎週、毎日通いたくなる場所になるように、お客さまの期待を裏切らない売場作り、接客をご提供していきましょう。

週	第45週 1月3日～1月9日	第46週 1月10日～16日	第47週 1月17日～23日	第48週 1月24日～30日	第49週 1月31日～2月6日
(ミニイベント・接客トークに活用) 毎日が記念日	<p>1/3 ひとみの日、戊辰戦争開戦の日 1/4 官庁御用始め、取引所大発会、石の日、世界点字デー 1/5 つまぎの日、囲碁の日、遺言の日、いちごの日 1/6 ケーキの日、まぐらの日、カレーの日 1/7 人日、七草、つめ切りの日、消防車の日 1/8 勝負事の日、イヤホンの日、ロックの日 1/9 とんちの日、風邪の日、ジャマイカブルーマウンテンコーヒーの日</p>	<p>1/10 成人の日、110番の日、明太子の日、かんぴょうの日、ひもの日、糸引き納豆の日 1/11 鏡開き、蔵開き、樽酒の日、マカロニサラダの日 1/12 スキー記念日、いいにんじんの日 1/13 たばこの日、咸臨丸出航記念日 1/14 左義長、褒め言葉カードの日、タロとジロの日 1/15 小正月、フードドライブの日、手洗いの日、いちごの日 1/16 やぶ入り、えんま参り、囲炉裏の日、禁酒の日</p>	<p>1/17 おむすびの日、防災とボランティアの日 1/18 初観音、いい鼻の日、カップスターの日 1/19 のど自慢の日、いけちの日、家庭用消火器点検の日、空気清浄機の日 1/20 二十日正月、あか床の日、血栓予防の日、甘酒の日 1/21 初大師、スイートピーの日、料理番組の日 1/22 カレーの日、カレーライスの日、飛行船の日、ジャズの日 1/23 電子メールの日、アーモンドの日、一無二三多の日、花粉症対策の日</p>	<p>1/24 法律扶助の日 1/25 中華まんの日、ホットケーキの日、美容記念日、主婦休みの日 1/26 文化財防火デー、コラーゲンの日、携帯アプリの日、腸内フローラの日 1/27 国旗制定記念日、求婚の日 1/28 データ・プライバシーの日、衣類乾燥機の日 1/29 南極「昭和基地」設置記念日、タウン情報誌の日 1/30 3分間電話の日、おからの菓子の日</p>	<p>1/31 みそか正月、愛妻感謝の日、チューリップを贈る日、生命保険の日 2/1 テレビ放送記念日、ニオイの日、琉球王国建国記念の日、メンマの日 2/2 フレンチ・クレープデー、夫婦の日、麩の日、情報セキュリティの日 2/3 節分、大豆の日、絵手紙の日 2/4 立春、西の日、妊娠の日、レディース・ユニフォームの日 2/5 プロ野球の日、ふたごの日、笑顔の日 2/6 お風呂の日、海苔の日、抹茶の日</p>

冬休み（～10日頃まで）

SALE（初売りセールからクリアランスセールへ…）

バレンタインコーナー立ち上がる

POINT 新年を迎え、“新しい〇〇で気分一新したい”と
思っている方は多いはず！

**テーマ①「良い1年にするための買い替え！
運気をあげるアイテムを揃える！」**

POINT SALEに少し飽き始める中旬以降は
新しいモノへの興味が高まる！

**テーマ②「これからやってくるイベントや春の訪れの
アピールでお客さまの期待を高める！」**

売上の山①

※1日～3日は1月の中で一番の売上の山！“新しい〇〇”の買い替え需要が高い3日間になるので、お客さまをワクワクさせる品揃えで迎えましょう。中旬以降は2月のイベント「バレンタイン」、春注目の「カー」、 「トレンドアイテム」のアピール、予告で売場に鮮度をもたらしましょう。

2月に向けての種まき

売上の山②

売場作りの仕掛け

年始のスタートダッシュ！お客さまの「一年を通してよい年にしたい」という思いを汲み取る仕掛けを！

月前半 …お客さまがついつい足をとめてしまうような、引き寄せられるような打ち出しがポイント☆

- 色味（テーマカラー）でアイキャッチ→普段より多めの色使いで、お買い場を彩りましょう。
- 年始のキーワードで訴求→「運氣UP」や「福」、「幸」など、お客さまの気持ちが上がるワードで提案。

どのお客さまにも一目で分かり、連想できる春のイベントや春の新作商品で、お客さまの期待を高める打ち出しを！

月後半 ■PとBの見分けを明確に→商品の展開量を整え、新作商品とわかる打ち出しで、衣替えの始まりを訴求。

■一目で分かるイベントコーナー→バレンタインや春の新作商品など、気持ちがワクワク高まるような商品展開へ。

接客の仕掛け

初売りだからこそこのトークや、セール期のお客さまの楽しい気持ちに寄り添う言葉で、お客さまの気持ちをさらに持ち上げましょう！

■「この3日間だからこそ～」、「一年が楽しくなるような～」など、お客さまにとって「今」と「これから」が特別であることをお伝えし、お客さまの気持ちを高めましょう！

春の訪れとともに、次第に心もあたたまっていく季節。お客さまがこの先に向け楽しさが増す、期待が高まるトークを投げかけましょう！

■春物新作商品で、お客さまの気持ちや期待を高めましょう！
例）「春のお色味（味覚）は幸せな気持ちになりますよね」

■春の色やトレンドとなるワード、雑誌情報など、お客さまにとって先取りになる情報提供で、未来に待つ楽しさや期待感を引き上げましょう！

2022年のトレンド・キーワード

トレンドカラー

- カーミング・コラル…夕日がかほかに色褪せたような桃色
- ヴェルベット・バイオレット…ピンクを下地にした紫色
- パシフィック・ピンク…濃いピンクの上に、繊細で淡いピンクがかぶさった色

キーワード

- 半熟カヌレ…“半熟プーム”を巻き起こそうな予感。
- マイ活…マイルを貯めるための移動活動。「Miles」「ANA Pocket」など。
- きれいでアウトドア…ウエストをきゅつと絞ったデザインやレースのあしらひなど。