

2022年 52週MD

★自店の販促計画と照らし合わせ
ご参考にしてください！

ニュースタイル！

2月

編



「これこれ！」「今、買っちゃおう！」につながるきっかけを作りましょう。

セール・イベントもひと段落する時期、2月は「旬の打ち出し」の緩急がポイントです。春新作の訴求は本格化するけれど、実際は寒い2月外は寒くても、ご来店のお客さまが心惹かれるのは、「鮮度感ある新作推し」プラス「買い損ねていたセール品も魅力」です。提案、実売、売り切り商品の訴求バランスが、2月の売上に大きく影響します。2月中旬イベント終了後はミニイベントにも注目！“春”を感じる旬な売場に、“今から使いたくなる”きっかけトークでお客さまの気持ちを盛り上げていきましょう。

週	第49週 1月31日～2月6日	第50週 2月7日～13日	第51週 2月14日～20日	第52週 2月21日～27日
<p>(ミニイベント・接客トークに活用)</p> <p>毎日が記念日</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>	<p>2/7 オリンピックメモリアルデー、ニキビに悩まないデー 2/8 針供養、事始め、和ちよこの日、艶の日、にわとりの日、つばきの日 2/9 服の日、ふくの日、大福の日、漫画の日 2/10 二重（ふたえ）の日、フットケアの日、豚丼の日、ふとんの日、ニットの日 2/11 建国記念日、干支供養の日、わんこそば記念日、初午いりの日 2/12 レトルトカレーの日、ペニシリンの日、ブラジャーの日 2/13 苗字制定記念日、NISAの日、土佐分担の日</p>	<p>2/14 バレンタインデー、チョコレートの日、ネクタイの日、煮干しの日、予防接種記念日 2/15 春一番名付けの日 2/16 天気図記念日、寒さの日、似合う色の日 2/17 天使のささやきの日、千切り大根の日、電子書籍の日、ガチャの日 2/18 嫌煙運動の日、エメールの日 2/19 プロレスの日 2/20 アレルギーの日、キヌアの日、夫婦円満の日、歌舞伎の日、旅券の日</p>	<p>2/21 国際母語デー、日刊新聞創刊の日 2/22 2022年2月22日 猫の日！ニャーニャーイヤー！ ふふふの日、おでんの日、スニーカーの日、世界友情の日 2/23 天皇誕生日、富士山の日、富士見の日、ふるしきの日、工場夜景の日 2/24 月光仮面登場の日、クロスカントリーの日 2/25 ひざ関節の日、エビスの日 2/26 包むの日、フロリダグレープフルーツの日 2/27 冬の恋人の日、女性雑誌の日、国際ホッキョクグマの日</p>

2022年は2月4日～「立春（りっしゅん）」が始まり、暦の上では春がやってきます！

洋服・靴・バッグなど、春物が本格的に立ち上がる

節分（恵方巻）/バレンタインと食のイベントも続きます

他にも寒さ対策として、“身体が温まる食べ物”への興味もまだまだ続きます。

“今”必要なモノへはお金を遣ってもいいけど、“あつたら嬉しいけど今じゃなくても…”というモノに対しては、後回しにされてしまう下見客が増加する月

★今必要なモノとは…★

イベントに関連したアイテム（恵方巻・チョコレートなど）春一番の寒さ対策につながるアイテムなど…

★今じゃなくてもいいモノとは…★

先の予定に使うアイテム（オケージョン用や新生活に向けて）、春物など…

トレンド情報にプラス、今日買っていたくためのきっかけになるトークの準備をおきましょう！（※ミニイベントを参考に！）

売上の山

売上の山① ※イベントに向けての下見・目的買いをアピールする時期

イベント終了後の種まきは3月の売上にも大きく影響します

売上の山② ※春物の実売期に突入

売場作りの仕掛け

VMDで、お客さまの興味や注目を誘引し、購入につながるきっかけ作りがポイント！

①POPを使い、商品のレイアウトで春カラーを訴求
→春の立ち上がりは、春らしい色味で視覚訴求につなげましょう。VPやIPでアイキャッチを図り、お客さまの興味を惹く“きっかけ作り”を行います。

②“今すぐ使えるもの”“長く利用できるもの”を提案し、今日のお買い物につながる“きっかけ作り”を提案
→「今じゃなくても…」「下見だけ…」を解消するため、トレンド情報や期間限定イベントなどで、“今（今日）だからこそ”に置き換わる打ち出しをしましょう。

限定！ 本日より

接客の仕掛け

“今日購入いただく”ためのきっかけ作りを念頭に置き、トレンド情報やお得な情報提供で、購入につなげましょう！

①トレンド情報（カラー、素材、ディテール）で、興味をかき立てる
→この季節だからこそ楽しめる、このタイミングだからこそ意義のある情報提供をしましょう。

②お得な情報（日替わり、限定など）で購買喚起
→足を運んでくださったお客さまに、「今日来てよかった！」と思っただけの提案をしましょう。

ミニイベントで集客UP！

2022年2月は2のつく日が多い月！また、2月5日の笑顔の日や、2月22日のふふふの日など、皆がポジティブになれるイベントを行いやすい時期です（※下記、一例）

笑顔ブラッシュアップキャンペーン

①スタッフ同士で笑顔チェック・朝礼トレーニング
②店頭で笑顔を維持するスタッフ同士で声掛け
■お客さまを笑顔にして1 point
■お客さまから笑顔を褒められたら3 point

【みんなで】笑顔あふれる店舗環境を作り、入店しやすい雰囲気、集客UPを目指そう！