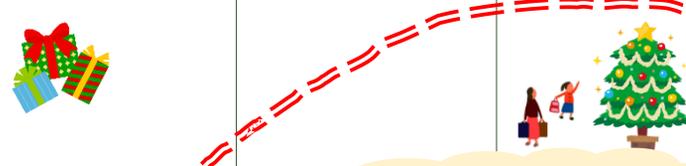


## ★お客さまの楽しみ・イベントを盛り上げる月

★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下さい！

週	第40週 11/27(月)~12/3(日)	第41週 12/4(月)~12/10(日)	第42週 12/11(月)~12/17(日)	第43週 12/18(月)~12/24(日)	第44週 12/25(月)~12/31(日)
メイン イベント	冬のボーナス需要 高単価の買い物、自分へのご褒美、まとめ買いが増える			クリスマス	Winter sale 26日~31日  歳末感謝デー 29日/30日
お客さまのお買物の山	<b>上旬~中旬</b> クリスマスに向けたプレゼント お菓子、パーティーグッズ ギフト需要	 第42・43週はクリスマス 需要のピーク。クリスマス後は 素早くお正月に向けた打ち出しを			<b>下旬</b> 年末の大掃除 帰省・年越しに向けた 手土産、必需品の需要

### ~ 売場づくりで表現！ 対応で訴求する！ ☆ミニイベント☆ ~

ミニ イベント となる 記念日	<b>12/1 映画の日</b> 世界エイズデー、 手帳の日、ワッフルの日、 デジタル放送の日 <b>12/2 日本人宇宙飛行記念日、</b> ビフィズ菌の日 <b>12/3 国際障害者デー、</b> カレンダーの日、奇術の日、 プレママの日、 <b>妻の日、</b> プレステーションの日 <b>12/4 人権週間</b> 12/1 海外たすけあい運動 12/1 歳末たすけあい運動	<b>12/4 血清療法の日</b> <b>12/5 国際ボランティアデー、</b> アルバムの日 <b>12/6 音の日、姉の日</b> <b>12/7 大雪、国際民間航空デー、</b> クリスマスツリーの日 <b>12/8 事納め、針供養、</b> 有機農業の日、 ジュニアシェフの日、 太平洋戦争開戦記念日 <b>12/9 障害者の日、</b> 国際腐敗防止デー、 <b>地球感謝の日</b> 12/10 世界人権デー、 <b>ノーベル賞授賞式、</b> アロエヨーグルトの日	<b>12/11 国際山岳デー、ユニセフ</b> 創立記念日、 <b>胃腸の日、</b> <b>12/12 バッテリーの日、</b> 明太子の日、漢字の日、 5本指ソックスの日 <b>12/13 正月事始め、ビタミンの日、</b> 双子の日、 <b>大掃除の日</b> <b>12/14 四十七士討ち入りの日、</b> 南極の日 <b>12/15 観光バス記念日</b> 年賀郵便特別扱い開始日、 <b>12/16 念仏の口止め、</b> 紙の記念日、 <b>大洗濯の日</b> 12/17 飛行機の日	<b>12/18 東京駅完成記念日、</b> 国連加盟記念日、国際移民デー <b>12/19 まつ育の日、</b> 日本人初飛行の日 <b>12/20 人間の連帯国際デー、</b> シーラカンスの日、 <b>プリの日、</b> <b>デパート開業の日</b> <b>12/21 納めの大師、</b> バスケットボールの日、 回文の日、クロスワードの日 <b>12/22 冬至、はんべんの日、</b> 労働組合法制定記念日、 ジェネリック医薬品の日、 スープの日 12/23 東京タワー完工の日 12/24 <b>クリスマスイブ</b>	<b>12/25 クリスマス、</b> スケートの日 <b>12/26 プロ野球誕生の日、</b> ボクシングデー <b>12/27 浅草仲見世記念日、</b> ピーターパンの日 <b>12/28 御用納め、</b> シネマクラブの日、 身体検査の日 <b>12/29 シャンソンの日、</b> 清水トンネル貫通記念日 <b>12/30 地下鉄記念日、</b> 取引所大納会 <b>12/31 大晦日、</b> 除夜、大はらい
--------------------------	--	--	--	--	---

#### ● 12月9日は地球感謝の日

1年の最後の月であること「ちきゅう(9)」の語呂合わせ  
になちなみ、「あらゆる命の源である地球に感謝し、  
その恵いを多くの人に伝える日」として制定されました。  
地球温暖化が進展していることもあり、  
環境に優しいエコ商品需要が増えています。  
自店で行っている取り組みを強化したり、  
対応の中に取り入れてはいかげでしょうか。



#### ● 12月13日大掃除の日 ● 12月16日大洗濯の日

日本の大掃除は12月13日から始めて28日まで  
終わらせる方が良いと言われています。  
そのため、この時期はお正月に向けて大掃除やカーテンなどの  
大物洗濯に取りかかる方が多いです。  
便利な掃除用品や収納用品、洗濯グッズなどの需要が高ま  
ります。お客さまとの会話の話題にも取り入れてみましょう！



#### ● 12月24日・25日は『クリスマス』！

今月はクリスマスから年末・年始の帰省時の  
手土産なども含めて、ギフト需要が高くなる月。  
どのような方へのギフトなのかニーズを引き出し、  
どのようなベネフィットのあるギフトなのかをお伝え  
するがポイントです。お客さまにとって「選びやすい、  
相手が喜ぶ様子が想像しやすい」  
対応を目指しましょう！



### 売場 づくり

後半にかけてお買い物へのモチベーションを  
売場づくりでUPさせましょう！

#### 1 高単価商品

通常の商品よりも、陳列する商品同士の間に  
スペースをとります。ゆったりと見せることで視線  
が行きやすくなり、高級感もアップします！



#### 2 クリスマスギフト

POPやディスプレイ用品など  
演出ツールをフル活用して、  
お客さまにアピールします。



→まずは「お客さまに  
足を留めていただく」  
をポイントにしましょう。

#### 3 関連商品

イベントやお出かけが増える  
時期。ご褒美需要もあるため、  
関連商品もアピールします。



→クリスマス→年末→お正月  
とイベントに合うテーマで  
見直します。

### 対応 ポイント

寒い中でお来店いただいたお客さまに感謝の気持ち  
をこめて、『ココロもカラダも温まる』対応を！

#### アパレル・雑貨・物販店舗

- ギフト需要、冬休みのお買い物で客層にも変化があります。  
カプル、家族連れ、お友達連れなどお声かけや接客内容に変化が必要です。  
・家族連れ・・・ご両親、お子さまなど直接対応をしないお客さまにも声をかけて対応に  
巻き込みます。飽きさせない工夫をしましょう。
- ・カプル・・・ゆったりとした接客、お2人の会話中は入らないなど居心地の良さを意識。
- ・友人同士・・・共通のワードを探り、共感やあじづち多めのトークを意識して自然に入ります。

#### 飲食・食品物販店舗

- 買い物袋や手荷物が多いお客さまが増えます。  
忙しくても気づかいのある対応で、居心地や印象をアップさせましょう。
- SNS映えるテイクアウト用カップや店内のクリスマス装飾で  
この時期に来て良かった！と感じていただける仕掛けを行いましょう！