

5月18日

# 販売・接客向上委員会～志高きセールスパークソンが集う勉強会～

- 第13回 1部「6月の強化商品を考える」  
2部「自分で豊かに生きる」

## 研究会の目的

コロナの影響で消費者の販売動向が、WEBに流れつつある。その中でも実店舗を続けていくために、さらなる販売・接客の向上や付加価値を高めていく。

## 1部 「6月の強化商品の作戦を練ろう！」

各店舗で強化商品を考え、これまでの作戦を踏まえつつこれからの戦略を練っていく。

### ●マルメロ イオンモール倉敷店（バッグ、雑貨、シューズ）

#### 5月の強化商品：シューズ

シューズの売上が伸び悩んでおり、バッグよりしっかりとした接客が必要なシューズを強化商品とし、リピーターを増した。またイオンモール内でシューズ専門店が立て続けに閉店しており、40、50代の方が履くようなシューズを売っている店舗はマルメロしかなく競合相手がおらず今がチャンス。

#### 方法

毎月シューズ売り場の担当者を決め、ディスプレイやどのアイテムを推していくのかを決める。そこでポップなデザインのアイテムやあまり推していなかったシューズを置いてみる。前月もこの方法でお客様が手に取ってくださるお客様が増えた。また売り場には必ずスタッフを1人は配置し、すぐにお声掛けできるようにしておく。

#### 6月の強化商品：シューズ

特に6月は夏に向け、サンダルが入荷してくるのでそれをメインに強化していく。またポップで個性的なデザインのシューズが年齢幅広く人気のため、それもミックスしながら売っていく。

#### 質疑応答

ディスプレイの頻度はどのくらい？

A. 毎月担当者を変えており、2週間様子を見て変えてもらう。また天候にもよる。

スタッフへの接客の教えは？

A. 先輩スタッフの接客を見てもらう、空いた時間でロープレをする。

## ●マルメロ イオンモール高知店 (バッグ、雑貨、シューズ)

### 5月の強化商品：シューズ (サンダル)

以前、催事でセールシューズが好評で売上也良かったため、これからの季節に向けて需要が高まっているサンダルなどを強化商品にした。

#### 方法

積極的に試し履きを勧める。価格帯で悩まれていた方も実際に履いてみて気に入られる方が多いため、必ず試し履きまで持つていく。

### 6月の強化商品：シューズ (サンダル)

そのまま継続。

☆価格帯で悩まれている時、どう接客する？

- ・商品のメリットやいかにお客様にお似合いかをお伝えし、お客様の購買意欲を上げる！
- ・最近コロナであまりお金使えてないですよ〜
- ・自分のご褒美にどうですか？
- ・この価格帯だけあってしっかりしているし、長い目で見てもらったらかなりお得ですよ！

## ●マルメロ イオンモール櫃原店 (バッグ、雑貨、シューズ)

### 5月の強化商品：シューズ

#### 方法

毎日ディスプレイを変更しており、平日の朝はなるべく落ち着いたスニーカーを前に置き、ポップな商品は後ろに置いている。夕方以降や週末は人も増え、年齢層も低くなってくるのでポップな商品を前に置くようにしている。ディスプレイ変更はスタッフ全員が携わっており、毎日シューズに触れるため各商品の特徴を把握でき、検品なども細かく行っているため売り場の美化にもつながっている。売上に関してはスタッフが毎月個人目標を立てており、その中でシューズの売上也数値化して目に見えるようにすることで一人一人がシューズの販売に対しての意識をしっかりと持っている。

スタッフそれぞれ担当メーカーがあり、在庫管理・発注・仕入れすべてをしている。よりその商品を好きになり、お客様に熱意を持ってお勧めできる。

### 6月の強化商品：お財布、梅雨時の商品 (防水カバー×シューズ)

お財布フェアがあるためそれに向けて強化していくのと、梅雨時の強化商品としてシューズの防水カバーがあるためシューズとミックスして強化していく。

#### 質門

どんなデザインのものが売れる？

A. 櫃原店は個性的なものよりかはシンプルなデザインのものが動く。

マルメロは革バッグや雑貨がメインだが、シューズは他と被らない個性的なデザインで履きやすいものが多いため気に入って下さる方が多い。足に悩んでおられる 40~60 代のお客様におすすめしやすい商品であり、夏に向けて種類が増えるためお客様の興味をそそる。

### 強化商品のメリットは？

強化商品を決めることでよりその商品の良さを知れ、スタッフの売上への意識が高まる。お客様のニーズを観察・分析し、その店舗に合った強化商品を厳選する！

## ここで新事業！ 「uluPa」

エム・イー・ジー100%出資の子会社、株式会社 uluPa を設立し、

4/1 食パン専門店 「PANYA3」 を OPEN！

なぜ食パン専門店を？

このコロナ渦でメインの事業である派遣事業だけでは厳しいのではないか・・・



よし！食パンを作ろう！



「PANYA3」オープン！ =



しかし！今、PANYA3 は中々大変な状況・・・

現状

- ・百貨店などの催事に出店したい → 人手不足（従業員5人）
- ・新商品を作りたい！ → アイデアがない（現在アイデア募集中！）  
→ そもそも誰もパンの知識がない

### **PANYA3 を助けてください**

販売の手助け、新商品のアイデア、知識など小さいことでも良いので、

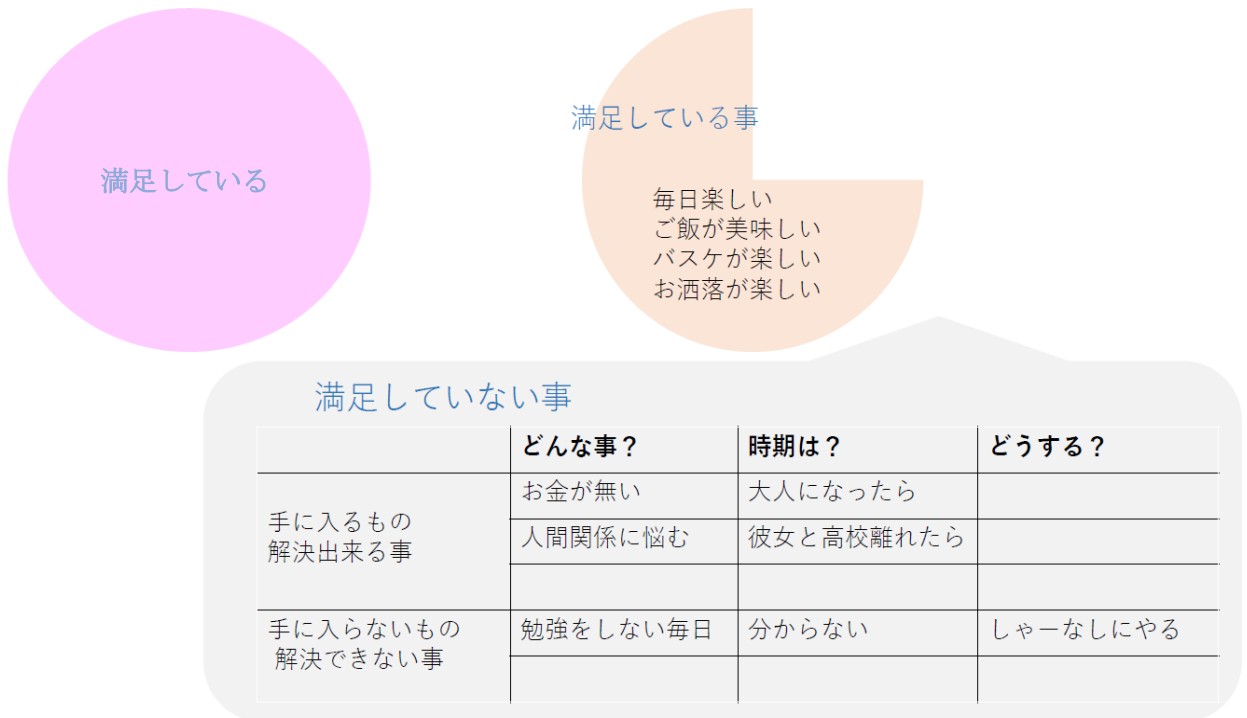
**PANYA3 の力になってほしい！盛り上げてほしい！**

※ご協力のほどよろしくお願い致します。

## 2部「自分で豊かに生きる」

今の状態に100%満足していますか？

五月病や梅雨の時期で体も心もしんどく感じたり、特に今はコロナの影響で外にも出られずモヤモヤしている人が多いはず。少しでも心の持ちようが変われば楽になれるのでは？



上記のピンクの円は満足している、その右横のオレンジの円は満足している事・満足していない事を表している。人それぞれ幸せの捉え方は違うと思うが、もし現状がオレンジの円だった人は満足していない事を書き出してみる。そしてそれが解決できる事なのか、解決できない事なのかに分け、それをどうしたら良いのかを考えていく。

☆研究会参加者の心の中・・・

- ・ 買い物ができない、遊びに行けない (コロナのせいで)
- ・ 子供がいるからできない事もあるが、子供が成長すればできる。
- ・ 満足していない事は、お金が解決してくれるなど

満足していない事を具体的に言葉にしてみたり、書き出してみたりと自分が何で満足できていないかを一度じっくり考えてみても良いのでは？

そうすればモヤモヤした気持ちや煮え切らないものが少しでも無くなるのかもしれない。  
さらに知識を増やせば、視野も広がり今以上の幸せを感じることができるかもしれない。  
自分を幸せにできるのは自分だけ。 仕事も私生活もより良いものにしましょう！

エム・イー・ジー株式会社

Uluha 事業部 吉田 瑞季