

3月の要チェック!!

1. 今年は、「刺身」「涼味」「サラダ」「ドリンク」「焼肉」「揚物」等の「気温上昇」カテゴリーは早め早めに仕掛ける!

☑去年の3月は、「大雨」「気温低下」傾向だった。気象庁の予報では、3月~5月は、気温は平年並みか高めの見込みだ。そこで、今年は、「気温上昇」カテゴリーの「反動売上げ」が期待出来る! 販促・売込みを徹底強化しよう!!

2. 業績の良い店舗は、「販促計画」を必ず売場レイアウトに書き込んでいる!!

「ひな祭り」3日(木)・「卒業式」・「彼岸」19日(土)・20日(日)春分の日・21日(月)3連休・「春休み」・エリアによっては「花見」等が、勝負どころとなる。

☑「つまみ兼おかず」と「酒」のコラボ提案。

☑「お祝い」「花見」等の「寿司」「オードブル」「弁当」等の高単価アイテムは、早め早めの予約販売を徹底する。

☑「日替り」等の目玉商品は、「そろ目」「バンドル」企画で値頃感の演出を実施する。効果のない販促は、経費の垂れ流しだ!!

3. 忘れちゃいけない3つのチェックポイント!!

☑「卒園」「卒業」のお祝い提案だけではなく、「ママ友」「女子会」「PTA 役員の打ち上げ」等の「ハウスパーティー」提案。

☑「春休み」の「お子様メニュー」「だけメニュー(玉子・もやし)」「フライパンメニュー(プレミックス粉含む)」「子供が作れるメニュー」の充実を図る。

☑「安・遠・短レジャー」で「弁当」「アウトドア」「車内菓子」「つまみ」「ノンアルコール」「CD・DVD」等の関連販売を徹底する。