

9月の要チェック!!

1. 9月は、「3連休」が2回くる! 「ハシの日」の売場づくりは、「気合」を入れよう!!

9月は、「夏休みの散財」による「節約」志向が高い。一方で「17日(土)~19日(月)」と「23日(金)~25日(日)」の2つの「3連休」のポイントは、ライバル店と「差」が出る「ホームパーティー」「家飲み」「彼岸」の提案を徹底しよう!

⇒「オードブル」「寿司」「刺身」「焼肉・BBQ」「売れ筋アルコール」「お彼岸のおはぎ・天ぷら」「スイーツ」「フライパンメニュー」の重点アイテムで「異常値」を狙おう!!

2. 今年は、早めに「秋の旬」「秋メニュー」を展開する!

「震災」「去年の超残暑の反動」の影響によって、すでに「新米の価格高騰」「稲わら問題で牛肉の売上大幅ダウン」「飲料・アイス・涼味の売上ダウン」「バターの値上げ」等の傾向が出てきている。

3. 「お客様」が「クチコミ」で伝えたいくなる売場をつくれ!

「過去の成功体験」が、役に立たない時代だ。「今までは、こうしてきた。」という経験則は捨てて、「お客様」に喜んで頂ける「新たな取り組み」の「手数」を増やそう!!