特集1 売り場を彩るイベントシールのご紹介

手軽にはじめる売り場づくりのファーストステップ
選ぶだけPOPパネル

＼売り上げUPに効果バツグン！／
売り場や商品にあわせて「選ぶだけ」

1枚からご注文承ります

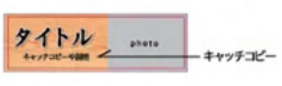
選ぶだけPOPパネルのオーダー手順

1 パネルサイズを選ぶ。
サイズ2種類からパネルサイズを選びます。
1. W 800mm × H 280mm
2. W 600mm × H 210mm
3. W 600mm × H 250mm（アーチタイプ）

2 ベースデザインを選ぶ。
ベースになるデザイン案を選びます。

3 タイトルを指定。
フォント（文字書体）リストより書体を選ぶ。筆文字の作成をします。

4 キャッチコピーを指定。
フォント（文字書体）を選びます。



5 写真を指定。
お客様でご準備頂いた写真を入れる、もしくは弊社で最適な写真をご提案致します。

完成

●ご希望のパネルがない場合は、オリジナルで作ることも可能です。
詳しくは担当営業にご確認ください。

特集2 変わった売り場・売れている売り場 話題の売り場ご紹介

特集3 元セブンイレブン信田講師のコラム(第12回)

～お客様の来店同機を上げる為には？～

■信田洋二氏プロフィール
1995年㈱セブン-イレブン・ジャパン入社。店舗経営指導員(OFC)並びにディストリクトマネージャー(DM)として、千葉県成田市を中心とした成田地区、千葉市内などの店舗合計120店舗に対する経営指導を実施。成田地区のDM在任時、担当地区の店舗合計年商を約140億円から約155億円に伸長。千葉県下(9地区)にて最も売上の低い地区を、第4位の売上となるまでに伸長させるなどの実績を上げた。その後、情報システム部を経て物流部に在籍。2009年退社。株式会社 Believe-UPを設立、コンサルタントとして独立。小売業を対象に、店長、マネジャー、SV育成、データを活用しての売場づくり指導などで幅広く活躍している。
◆著書「セブン-イレブンの物流研究」（商業界刊）

お客様が、お店を選ばれる『基準』とは、何か？考えてみたことがありますか？『どうすればお客様来店を多くして頂けるのか？』と言うテーマは、小売業にとってみれば、永遠の課題であり日々の努力は、いわば、『お客様に如何に来ていただき続けるか？』と言う事への挑戦です。このテーマは一見すると非常に難しいと思われるかもしれません。
しかし、皆さんもお店を一歩出れば、一人の消費者です。
皆さんが、買い物をされる際に、『お気に入り』のお店が少なからずあると思いますが、それらの『お気に入り』のお店は、何が魅力的で、何が皆さん方を惹きつけるのでしょうか？その理由が明確になれば、皆さんのお店は『魅力あるお店』としてお客様から選ばれることになります。
『魅力的なお店』とは、色々な要素があります。品揃えが良く、お客様の欲しいと思っておられる商品が何時も品揃えされている事。
加え、『あ、こんなものあった』と新たな発見が多くある様なお店も、『魅力ある』お店として、『あのお店に行けば何かがある』と言う期待感で来店の動機になります。商品が新鮮であり綺麗に並べられている事、或いは、お店が清潔で、何時も挨拶が飛び交っているような活気のあるお店も、お客様の『来店動機』に繋がります。
皆さんは知らず知らずの内にこれらが出来ているお店を『お気に入り』として選んでいる筈です。皆さんのお店がこの様なお店になれば、お客様は間違いなく、皆さんのお店を選び、『行きたくなる店』として多く足を運んでくださる筈です。

特集4 わが町自慢

今回は「鹿児島県」

私が住む鹿児島県は焼酎無くして語る事が出来ません。
芋焼酎はもちろん黒糖焼酎等もありお好みに合わせ多種な銘柄を楽しむことが出来ます。 なぜ鹿児島県で芋焼酎の生産が進んだかと言うとサツマイモは、火山灰で覆われている鹿児島県の農地や気候に適しており、県内のあらゆるところで栽培されるようになり、急速に芋焼酎が生産されるようになりました。その焼酎に合うさつまあげ・黒豚等の畜産・新鮮な海鮮類等「食」も有名でのんべい（酒好きな人）が多い町です！その他にも知林ヶ島という干潮時に島と島の間に砂浜が現れ、島と島の間を歩くことが出来る神秘的スポットもあります。また、屋久島や種子島・奄美大島など自然を堪能できる島がすぐ近くにありレジャーにもとっておきです！そして鹿児島県のシンボル桜島の魅力も欠かせません！自然を堪能するのも良し！おいしい物を食べて焼酎を飲むのも良し！の魅力たっぷりの鹿児島県に是非一度お越しになってみてください！

特集5 主婦100人の声

スーパーの良かったサービス悪かったサービスについて聞いてみました！

主婦100人の声 File.No24　調査日:2016.09

Q1 スーパーの良かったサービスは何ですか？
- 1位 ポイントサービス
- 2位 セルフレジがある。
- 3位 買った商品を、台においてくれたこと。
- 4位 買った商品を自宅まで無料で届けてくれるサービスが便利で助かる。
- 5位 鮮魚コーナーで、「喜んで調理いたします。」の貼紙があり、輪切りや三枚おろしなどにしてもらえるのが助かります。
- 6位 雨の日に行くと会計時、割引してくれた。
- 7位 レジの人が感じ良い。
- 7位 お肉など、少量パックがある。
- 7位 突然の雨に貸し傘サービス。

番外編
- ・小学生以下限定だが、スタンプカードがある。(15個貯まると、お菓子が貰える)
- ・お客カードがあり質問や希望やクレームなど書いてポストに入れると店に消費者の想いが伝わる。却下される時もあるが理由を明確に記載してくれるので納得できる。
- ・長いネギや牛蒡はこちらから言えば切ってくれる。
- ・地元の新鮮野菜が売られるようになったこと。

Q2 スーパーの悪かったサービスは何ですか？
- 1位 レジが混んでいて、長く待たされた時。
- 2位 レジの人が感じ悪い。
- 2位 クレジットカード払いができないこと。
- 2位 鮮魚をさばいてくれるサービス 安い魚だと面倒なのかやってくれる場合とやってくれない場合がある。
- 2位 200円で1ポイントしかつかない。
- 2位 品切しはOPEN前かCLOSE後にしてほしい。客の前でパート同士で食っちゃべったり時にはけんかをしている。
- 2位 生鮮食品の鮮度の悪さ。

番外編
- ・寿司のパックを購入したときに専用の持ち帰り用の袋がなかった。
- ・老いた父を連れていったときに邪魔者扱いされる(店員からも客からも)
- ・レジ接客時に「どうぞ」というだけで開くと、近くにいる後からきたひとが先にいくので、不公平感がある。
- ・ちょっとした買い物でもレジでとにかく並ぶ。前にアメリカに行った時に5品以下の客専門のレジが有り、あれがあればといつも思う。