特集1 売り場を彩るイベントシール・POPのご紹介

特集2 秋の鮮魚は簡単調理と鍋まつり！

特集3 売り場提案

今回は歳末の向けた鮮魚売り場のご提案を紹介致します！

特集4 元セブンイレブン信田講師のコラム(第17回)

競合状況から浮かび上がる中小食品スーパーの今後の課題

■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）

昨今のスーパーマーケットを取り巻く競合の状況は、激化の一途と言っても過言ではないでしょう。加え、高齢化の加速度的な信仰や人口の減少等によって、この傾向は益々顕著化します。皆さんのお店も、シフトの人員確保が十分でないなど、労働力不足が顕著ではないか？と思われます。主婦の方なども、リタイヤされた高齢者も全て労働力として投入して初めて、何とか労働力を確保できる。と言う位だと思われます。これからの方々は、これまでの様に、煮中（午前中中心）に買い物に来られる時間が取れず、どうしても夕方中心の買い物時間となってしまうのが現状です。しかし、多くのお店で見られる事ですが、夕方から夜に掛けての売場の状態などは如何でしょうか？

『２４時間営業』。つまり、皆さんのお店が薄手になっている『夕方・夜間』の時間帯でも、極めて多くの商品を確保しています。皆さんのお店では、１５：００ないし１６：００には製造を終わってしまうケースが多い『揚げ物』『おでん』等の惣菜（つまみ）等は、冷たいまま提供するのではなく、これらの時間帯を狙って集中的に『揚げたて』をアピールしてきます。皆さんのお店よりも『近くて便利』で、しかも『出来立て』『揚げたて』『商品量豊富』な状態であり、皆さんのお店では『値引きされてはいるが、買える保証がない』状況から見ても『買える可能性が高い』『出来たてて温かい』状態の商品を購入する事が可能となれば、皆さんなら、どちらのお店を選ばれるでしょうか？この、『夕方の時間帯の商品量確保』の問題こそ、中小食品スーパーの最も大きな課題であると言えましょう。無論、それらの量をいきなり多く確保しても、その時間帯に来店されるお客様が、最初から皆さんのお店を『アテ』にされていない状況下では、『商品があっても見ない』事になり、早々簡単に改善できるものではありません。が、夕方から夜の来店客を確保する為に、何を何処からどの様に商品確保をしていくか・・・この問題に切り込んで対応しなければ、コンビニを始めとする競合店舗に勝つことはできなくなります。夕方のお店の商品在庫量の実態を明確に掴み、どの様な改善が必要か？是非とも考えてみて頂きたいと思います。

特集5 LINE@　丸信はLINE社の正規代理店です！

自店舗のお客様へ安価で直接リーチする、まさに貴社独自の新メディア！

「LINE@」を導入しませんか?

国内利用者数
6,800万人以上
毎日使っている人
70.8%
利用店舗数
約21万店

生活の中にスマートフォンが普及し始めて約１０年。今では日本で８６００万台が使用されており、２０１９年には１億台を突破すると言われています。そのスマートフォンで最も使用されているアプリの一つであるLINE。登録者数は７０００万人で、スマートフォンユーザーの８割以上がLINEを使用されています。LINEは、もはや生活の一部と言っても過言ではありません。例えば、毎週の特売チラシの新聞折込に加え、LINEを使用してお客さまにダイレクトにチラシと同等の情報をお届け。その特性を活かして、タイムセールなどをリアルタイムにお届け。お得なクーポンや新商品情報を直接お届け。将来にわたり多様な発展性を持った大変有益な顧客コミュニケーションツール、それがLINE@なのです。

LINE@の主な便利機能

1. **クーポンの作成と配信**
お得なプレゼントクーポンや値引きクーポン、タイムセールなどの時間限定クーポンなど、リアルタイムの特性を生かしたフレキシブルな配信が可能です。

2. **ショップカードでのポイントの付与**
QRコードを店舗内に貼って来店ポイントをお客様に付与するサービスです。直接的な集客に寄与します。また、不正行為防止の機能も充実しています。

3. **リッチメッセージでの写真やデザインPOPでのトーク配信**
そのデザインをタップする事でお店のホームページや商品情報ページ、またFacebookやinstagram、twitterなどのSNSに繋げることも出来ますので、様々なサービスへの応用等、将来性の高い発展性を備えています。

4. **リサーチページでお客様にアンケート**
例えば、A商品とB商品の商品選定に関してお客様に直接ご意見を聞く事が可能です。生の声を直接お店作りに反映出来ます。

丸信では煩わしい契約手続きの代行や効果的な運用のアドバイス等、
お客様の事情にあわせた販促支援を全面的にサポート致します！ご遠慮なくお問い合わせください。