

「キラリ輝く繁盛店つくり」

個店経営研修事業も受けて <2>

★ 藤原茶舗 豊田知伸

一月十八日～三月九日まで(有)クオールエイド 武雄先生による個店研修事業を全体研修2回と個店経営研修6回を約3ヶ月で受講しました。この研修の売りは、「①コンセプトは作らない、計画は立てない ②お金をかけず出来るところから少しずつ ③売場で問題を発見・解決策を考え・実行する ④取り組みを通じて売上が落とさない ⑤人の振りみてわが振り直せ」です。

これまで研修は理論を重視して考えを変えるための座学の研修でした。今回はこれまでとは違った実践と座学を組み合わせた研修でした。そのため受講者にとっても大変わかりやすいものでした。

実践は、ウィンドーから中を見やすくし店内レイアウトがお椀を半分にしたように真ん中を低く、外に広がっていくほど高くする、棚に置く品物も真ん中を低く両端を高く、全体が見通しやすく、商品やポップ広告を減らし商品を前面にだす、などです。

座学は、昔の商店街の賑わい(もの不足時代)から現代の商店街の現状(もの余り時代)の客相の変化・ショッピングセンター・スーパーマーケットやコンビニとはどんなものなのか・個店が3点セット(品揃え・接客サービス・売場環境)を駆使して顧客が堪能する生活局面を演出することが必要でそれが個店の生き残るために必要であること・お客が買い物をするまでの行動・気持ちの変化の具体的説明・POP(売買接点)までの3点セットのありかた・「業種」発想から「業容」発想へ・個店経営は仮説→試行→評価を繰り返しおこない繁盛店を目指す必要があることなどを学習しました。

商店街はいろいろなお店が集まった集合体です。各個店をABCで表してBが魅力ある店でもA・CがそうでないとBのみにお客は来るだけでBも売上が上がっていかない、ABCが魅力を上げていくと相乗効果でお客の巡回行動が起こり売上アップが望めることなど点→線→面と効果を広げていけば将来が明るくなることを学習しました。ですから、商店街の多くの人にこの研修を受講していただき、お店の目的である多くの商品を売りたいたくさん儲ける店「キラリ輝く繁盛店」に変身していただき、それによって四日市をラグジュアリーニーズに対応するショッピングゾーン「キラリ輝く繁盛商店街」にしていこうではありませんか!

★アンテナショップ「よろ～や」店長 金光正志

昨年11/14にオープンして4ヶ月が過ぎ、気候も良くなり、これからが本当の勝負かと思えます。皆様のご来店を心よりお待ちしております。

研修は、1/8スタートの8回で全て参加しましたが、組合事務所での講習会では19～22時までみっちり武雄先生の熱弁に答える様に参加店主の目の色も違って、有意義な時間でした。又、他にはない事で、先生が各店舗を見て回る研修では、ディスプレイは、皿状にする事やお茶を飲んでいただくコーナーの設置等、アドバイスがあり早速実行しお客様との対話時間も増えました。

面白かったのは、生産者の顔写真が写っているトマトのビニール袋を見て先生が言った言葉は、『その顔写真を背にしてトマトが見えるようにと180度回転。すると、お客様のトマトを取る手が増え、完売。ビックリ!!』

研修に取り組んで感じた事は、1店舗キラリ輝くよりも商店街のほんの数店でも何か変えたいという気持ちを持った店同士が力を合わせアドバイスしながら切磋琢磨できる事でした。講義の中で新しい言葉「ラグジュアリー」=堪能する(時間を楽しむ)があり、これから「よろ～や」が目指すものは「生活堪能提案業」です。つまり、「お客様が楽しめてくつろげ、わがままが言える店づくり」です。