専門店の価値を取り戻す！

株式会社 スエダ
Vo55
発行日
H30/1

売上アップのヒントに！

末田真一 著

新年あけましておめでとうございます。今年も宜しくお願い致します。株式会社 スエダ 末田真一です。新しい年になりました。皆様にとって良い一年になりますよう心よりお祈り致します。 今年はやるぞ！今年も頑張るぞ！と心に決めた方も多いと思います。私も少しでもお役に立てる記事を書かせて頂きますので宜しくお願い致します。

本題に入ります。昨年の最後に「店主が売りたい商品」について書かせて頂きました。木口の繁忙期も近いのでもう少し書かせて頂くと、「提案しないから売れない」「無いから売れない」という事があります。例えば提案するで書かせて頂くと、モスバーガーやマクドナルドにいくと、ついでにポテトも如何ですか？と聞かれます。これは飲食店だけでなく、他の業種でもあります。 提案とは仕組みです。口頭で伝えるだけでなく、目で確認出来るように資料を準備することも大切です。その理由は、お客様は貴店の様なプロではないので頭が追い付かない。そしてイメージができない。といった事故が起こり面倒だと思われることです。そうなると売り込まれた・・・となるので注意が必要です。 そしてもう一つがポップです。売りたい商品にポップがついているのか?です。お客様から見ると同じような商品にしか見えません。材質はわかると思いますが、商品が並んでいてプライスがついている。お客様は見た目で決めるのか?それとも価格だけで決めるのか? これは千差万別ですが、一貫性の法則というものがあります。人は売れている商品が欲しくなる。これは正当な理由が無ければ効果は発揮しませんが、納得できるトークやポップが準備できたら売れる商品が変わってきます。 例えば2本セットや3本セットです。そもそも、陳列して無かったら気付くことも無いのですが、木口の繁忙期はセット商品のレパートリーを増やしてオススメ感を出すのもいいです。 陳列しているけど売れないよ。と言われる方は「ほこり」が被ってないのか?・接客トークの中でセット商品を買う明確な理由を伝えきれているのか?と考えてみてください。お得！だけでなく、なぜ2本セットや3本セットを提案するのか?です。私たちも日常生活で提案されて、納得の理由だ！と思った時に購買意欲が起こってます。売る努力！買って頂く努力！当たり前に出来ている方もいますが、出来てない方は、過去2年を振り返って同じことを繰り返していないか?とご確認下さい。そして何とか現状を変えたい！と思われる方は説明会にご参加頂けたら幸いです。

スエダからのちょっとしたお知らせ

集客に役立った事例が多数ある「のぼり」

名刺・はがき
はんこ

1枚からOK! オリジナル Tシャツ

1枚（旗のみ）
￥1,500
※ 送料 360円
※ 2枚以上振込手数料無料

のぼり仕様
W 600×H 1800mm
生地は厚みがあります
高耐久／高発色です。
縫製：左チチ付

目に飛び込んでくるデザイン！
※ 濃い青の下地に黄色文字
「のぼり」はシンプルが一番！ オススメ商品です。
ご希望の方は、必要なのぼり と 枚数をご記入の上FAX下さい。

㈱スエダ「ホームページリニューアル」のお知らせ

ホームページでは印章専門店の業績向上を
どういう視点でサポートしているのかご確認できます

- 印章店業績向上の5ステップ
- 業績アップ成功率9割の安心サポート
- 広告費0円で売上向上を目指す戦略
- 印章店様のお声

「株式会社 スエダ」
http://puchiname.com/sueda/

スマホでも
ホームページを
ご覧になれます

専門店の価値を取り戻す！

株式会社 スエダ
Vo54
発行日
H29/12

売上アップのヒントに！

末田真一 著

こんにちは末田真一です。いつもご購読頂きありがとうございます。今年最後の記事となりました。今年一年は如何でしたか？ この時期になるといつも思う事があります。今年一年、自分に妥協せずに頑張れたのか?です。現状の結果は、過去の自分が積み重ねてきたものである！ お店の経営に限らず、目の前で起こっている良いこと、悪いことのほとんどが過去の自分の選択や行いによって起こってしまいます。心が折れそうになった年でした。

ここからは話の本題で、本当に自分が売りたいものを売っているのか?です。木口の繁忙期が来るので書かせていただきますが、お客様が買ってくれないのではなく、実は店主が買ってほしい商品を売ってない。又は、売れるように見せてない場合が多々あります。

どういう事かというと、買うのを決めるのはお客様ですが、専門家として買って頂きたい商品を決めるのは売り手側という事です。 私たちが売っている商品はお客様から見ると決して安い商品ではありません。高級品です。例えばジュエリーをプレゼントする為に買いに行くと、売っているお店は「特別な買い物ができる空間」そして「特別な商品」ですと言わんばかりに綺麗に陳列しています。例え五千円程度の商品でも数万円するかのようにディスプレイしています。

ここで貴店のお店のディスプレイを見て、私が売っている実印、銀行印などの木口は他業種の様にお客様から見て「特別な商品」に見えるようになっているのか?です。黒水牛以上の商品を、木材質の商品と同じように展示しても高級品には見えません。

そしてもう一点お伝えすると、店主が売りたい商品をお客様が気付かない事です。例えば客引き商品として綺麗なアクリル印材や柘を全面に押し出してディスプレイしており、肝心な、店主が売りたい商品、象牙やチタンの印材がどこに置いてあるのかわかりにくいディスプレイになっていたり、お客様の目線のピンポイントで配置したり、端から順に良い材料を配置しているので木材質のハンコがディスプレイの中央にきて目立っている場合もあります。お店に入って一番売りたい商品が目に飛び込んでくる。そして、その商品は特別な商品だと演出する。客寄せでアクリル印材は活躍しますが、売上イコール客単価 × 客数と考えるとどうなのか?と思います。

スエダからのちょっとしたお知らせ

集客に役立った事例が多数ある「のぼり」

名刺・はがき

はんこ

1枚からOK! オリジナル Tシャツ

1枚（旗のみ）

￥1,500

※ 送料 360円

※ 2枚以上振込手数料無料

のぼり仕様
W 600×H 1800mm
生地は厚みがあります
高耐久／高発色です。
縫製 :左チチ付

目に飛び込んでくるデザイン！

※ 濃い青の下地に黄色文字

「のぼり」はシンプルが一番！ オススメ商品です。

ご希望の方は、必要なのぼり と 枚数をご記入の上FAX下さい。

㈱スエダ「ホームページリニューアル」のお知らせ

ホームページでは印章専門店の業績向上を

どういう視点でサポートしているのかご確認できます

- 印章店業績向上の5ステップ
- 業績アップ成功率9割の安心サポート
- 広告費0円で売上向上を目指す戦略
- 印章店様のお声

「株式会社 スエダ」

http://puchiname.com/sueda/

スマホでも
ホームページを
ご覧になれます

専門店の価値を取り戻す！

株式会社 スエダ
Vo53
発行日
H29/11

売上アップのヒントに！

末田真一 著

こんにちは株式会社スエダ　末田真一です。今回は業績向上の話しとは少しズレますが、印章を取り扱っている以上関わって来る大事なお話です。貴店は「印章文化」についてどう考えておられますか？　私たち印章業界に身を置く人はこの印章文化に守られています。この文化が消滅するとどなるのか？メーカーも小売店も商売として成り立ちません。この記事を書かせて頂いたのは印章文化についてどのような考えをお持ちなのか？を再度見つめなおして頂きたいと思ったからです。あるメーカーの社長とお話しをした時に、銀行印が無くなればどれだけ多くの印章店が廃業するのか？と話されてまいした。本当に怖い現実が起こる可能性が出てきたなぁ…と実感させられました。　この影響で街の専門店の廃業が増えると、次は「実印」が必要なのか？という流れがやって来るのは現実問題として可能性はゼロではない。とも言われてました。このお話の中には、小売店の急激な減少という前提がありますが、その可能性があるなら今から、銀行印の売上に頼らない状況を作ることが重要です。

地域密着型のお店は商圏に眠っている需要を掘り起こす以外ありません。売りたい商品は木口のように粗利が高い商品なのは分かりますが、先のことを考えると銀行印不要の可能性は無視できません。

ＯＧＢＳで現代出版の真子社長が言われてました。より細かい対応が求められている時代になった！　大手お菓子メーカーがチョコレートのパッケージに個別で印刷してくれたりするサービスがある。そういった細かい対応をしてくれる企業が増えてくると「消費者がお店や商品を選ぶ基準が高くなる」といわれてました。大企業だからできる！と考えるのでなく、メーカーや近隣の同業者の手を借りて出来ないのか？と考えればアイデア次第で喜ばれる企画が提案できます。

話しは本題に戻りますが、メーカーも小売店も印章文化がどうやったら守れるのか？少しでも長く守る為にはと考えなければならない時代です。怒られそうですがあくまで私の意見です。組合は「印章の文化を守る」と「技術力の向上と継承」の為にあると思っています。ビジネスの役に立たないから…と言われる方がいますが、商売は個人の努力以外に改善の余地はありません。競合店、立地、技術、サービスの全てが異なるのに同じやり方で業績が上がる事はありません。

印章組合の会員もかなり少なくなってます。このままで本当に良いのか？　私レベルの頭では解決策は見つかりませんが、貴店も考えて頂けたら幸いです。

スエダからのちょっとしたお知らせ

集客に役立った事例が多数ある「のぼり」

名刺・はがき
はんこ

1枚からOK! オリジナル Tシャツ

1枚（旗のみ）
￥1,500

※ 送料 360円
※ 2枚以上振込手数料無料

のぼり仕様
W 600×H 1800mm
生地は厚みがあります
高耐久／高発色です。
縫製：左チチ付

目に飛び込んでくるデザイン！
※ 濃い青の下地に黄色文字
「のぼり」はシンプルが一番！ オススメ商品です。
ご希望の方は、必要なのぼり と 枚数をご記入の上ＦＡＸ下さい。

㈱スエダ「ホームページリニューアル」のお知らせ

ホームページでは印章専門店の業績向上を
どういう視点でサポートしているのかご確認できます

- 印章店業績向上の5ステップ
- 業績アップ成功率9割の安心サポート
- 広告費0円で売上向上を目指す戦略
- 印章店様のお声

「株式会社 スエダ」
http://puchiname.com/sueda/

スマホでも
ホームページを
ご覧になれます