

アイデアと顧客管理が

売上UPのカギ

ACTIVE KUMIAI



経営手腕を語る桜井慎氏

山梨県生花商業協同組合・女性部(岡村満理事長は、平成26年5月28日甲府市総合市民センター大研修室において、中央会の支援を受けて経営セミナーを開催した。

流通経路の変革や顧客ニーズの多様化に加え、スーパーや量販店の販売競争に巻き込まれた生花小売店は、生き残り策を模索している。

そこで、売るためのアイデアを商品化し常にお客様に提案し続けている有限会社桜屋(長野県上田市)の桜井慎社長を招き、「アイデア発想から生まれる新商品、新サービス」と題してセミナーを開催し、組合女性部を中心に経営者や従業員等35名が参加した。

桜井社長は、JFTDジャパンカップ全国大会やTVチャンピオンお花屋さん選手権優勝等、数々の受賞歴を持っていて。大会に出ることで様々なデザインを考案したり体験の中から新たな発見ができることは自分の引出しを増やし自信に繋がると述べていた。そして、大会などで培ったアイデアや技術を店舗のディスプレイやアレンジメント等に活かすほか、アンテナショップでは、作品の展示や販売を通してお客様の意見等を聞き商品開発の参考になっている。

また、独自のポイントカードによる顧客管理システムを活用しながらマーケティングや既存顧客の育成や、アイデアから生まれた主力商品の実演等もセミナーの中で行われた。

桜井社長は、「長野県が花の消費で日本一になることが私の夢。同じ花屋として知恵を絞り夢に向かって頑張って行こう。」と参加者にエールを送った。質疑応答では、会員限定のイベントや従業員の育成手法等について情報交換が行われた。

参加者からは、「仕入に店頭販売、配達と日々の忙しさにかまけ、伝票づくりや販促のための顧客管理といった業務をおろそかにしていた。」「顧客管理はお客様との話題づくり役に立ち、日々の努力の積み重ねが売上に繋がっていくことを肝に命じました。」等、繁盛店への一歩を踏みだすための充実したセミナーとなった。



熱心に聞き入る参加者