

## お悩み解決!効果的な店頭戦略を学ぶ

山梨県化粧品小売協同組合(西山武夫理事長組合員64社)は、中央会の「組合課題対応集中指導事業」の助成を利用して、「売り上げ倍増! 目からウロコのPOP」「健康食品の基本知識と店頭戦略」の研修会をそれぞれ開催した。

平成26年4月に消費税率の引き上げ後、消費者



熱心に聞き入る参加者

の購買意欲の低下により売上が伸びていない。また、小売店の販売方法も、昔のように店内にたくさんの商品を置くことで来店者の興味をそそり購入機会を増やす時代は終わり、溢れる商品情報の中から伝えたい情報を取捨選択し提案することが重要になっている。そこで、顧客心理を活用したPOP(店内の紙による販売促進広告)の書き方や陳列方法等を学んだ。POPは「サイレントセールスマン」とも呼ばれ、販売員の代わりとして通行人や顧客に声を掛ける効果があり、対面販売における重要な販売促進アイテムとなっている。

また、高齢化社会を背景に健康志向が高まりサプリメント等の健康食品を利用する人が増えている。しかし、健康食品に関する情報が氾濫し、誤った情報を信じサプリメントを乱用し健康被害を受けるといった報告も後を絶たない。特に、女性にとって美と健

康は密接な関係にあり、正しい情報を提供するために化粧品専門店の果たす役割も大きくなっている。そこで、健康食品を取り扱う場

合の効能・効果を含めた基礎知識を習得し、効果的な販売促進活動(プロモーション)の手法を学んだ。

参加者からは、「POPの書き方、貼る位置やお客様へのキャッチコピーの付け方などに効果が上がるルールがあることが解り、大変勉強になりました。」「今まで断片的な知識しかなく分からなかったことが一本につながり、お客様に役立つことのできる商品知識を得ることができました。」など実りの大きな研修となった。



POP講師 石川香代氏