

リーフレットを活用して受注機会の創出

中央会の取引力強化推進事業補助金の取り組み②

● 山梨県生花商業協同組合

TOPICS

山梨県生花商業協同組合(山本幸男理事長 組合員57名)は、中央会の取引力強化推進事業を活用して組合員の販促用リーフレットを作成した。

最近、スーパー、ホームセンターなどでの生花の販売が増加していることから、専門小売業の販売額は大きく減少している。本県に組合加入している生花店も平成8年の128店が、現在では57店と半数以下に減っている。加えて、組合員が高齢化している

ことから、積極的な事業展開意欲も低下、組合員の多くが家族経営の小規模小売店であることから、日常の



業務に追われ個店PRや販促活動ができない状況にあった。

そこで組合はリーフレット作成委員会を立ち上げ、花の購入条件、価格帯、購入機会等の顧客ニーズ調査を行い、生花小売店の生き残りのための消費者ニーズを反映させたリーフレットの作成に取り組んだ。

調査結果から、顧客が生花小売店に求めている情報やお店選びの条件は、花の質や種類、花への知識、技術の高さや丁寧な接客などであることが再確認された。また、接客の際の情報提供に加えて、顧客が求めている情報を手軽に取得してもらえるようにリーフレットの中にQRコードを記載する等、顧客の立場に立った情報発信が必要であることもわかった。

組合で作成したリーフレットは、スーパーやホームセ

ンターとの差別化を図るため、生花小売店が持つ知識の高さや用途に応じた商品提案、花持ちを良くするアドバイス、仏事に贈る心得、花を注文する際のポイントなど、きめ細やかな対応ができるものにした。

萩原委員長は、「調査により顧客ニーズと組合員の持っている情報をマッチングさせることができ、今後の組合員の受注機会の創出、受注増加に繋げることができる。」と期待を込め語った。

