

商工会新会員紹介コーナー

新たに県内21商工会の会員となられた皆様をご紹介します。

大館北秋商工会

企業名：大館リホームセンター
代表者名：畠山 喜美雄
所在地：〒018-5722
大館市比内町中野字五日市袋106-2
連絡先：携帯 090-3200-5853
新会員から一言：大切な住まいを50年-100年-150年、もっと先も住み続けられるようお手伝いさせていただきたくリホーム事業を始めま

した。開運招福門松の製作も承っております。都会で住宅建設などを手掛けてまいりましたが、当地に帰ってまいりました。皆さまが安心して暮らせるようご相談を承りますのでよろしくお願いたします。



潟上市商工会

企業名：コタッキーファーム
代表者名：小瀧 正志
所在地：〒018-1502
潟上市飯田川下虻川字土場向86
連絡先：TEL・FAX 018-877-5551
E-mail m-kotaki@nexyzbb.ne.jp
新会員から一言：昨春、地元の市役所を早期退職し、野菜の水耕栽培を行っております。無農

薬のリーフレタスをメインとし、小松菜やケールなどを栽培し、近くの直売所やスーパー等に出荷しております。



美郷町商工会

企業名：セブーンイレブン 六郷バイパス店
代表者名：進藤 博文
所在地：〒019-1400
仙北郡美郷町六郷字白山19-3
連絡先：TEL・FAX 0187-84-3070
新会員から一言：県内初のセブーンイレブン1号店として国道13号線白山交差点に5月にオープン致しました。毎週のように新商品を発売

し、近くで便利で暮らしのライフラインとして感動するコンビニエンスストアを目指しておりますので、お近くにお越しの際は是非お立ち寄り下さい。



店舗機能を生かして売上に繋げよう!

秋田県商工会連合会 嘱託専門指導員 後 閑 和 子 氏 寄稿

売上が上がらない、という声をよく聞きます。今回は特に小売業の売上向上のために、店舗の働きを良く知ろう、ということをお伝えします。

店舗には様々な機能(働き)があることをご存知ですか? 実は、この機能を理解して「買い場」づくりを行おうということなのです。「売り場」でなく、お客様にとっての「買いやすい場」という発想が大事です。

まず最初は、①存在訴求機能：お店がそこにあることにお客様から気付いて興味・関心をもらうことが大事。そして、入りたい気持ちにさせることがポイントになります。そのためには、店舗の外観や店頭・看板に工夫が必要です。②誘導機能：店舗に実際に入ってもらうことが大事。入らなければ売上に繋がりません。ここでの注意ポイントは、明るくきれいな店頭(乱雑に入口に物を置かない)や店舗の中の見通しが良いこと、入口が入りやすい等がポイント。③巡回機能：店舗内をできるだけ長く・奥に歩いてもらうこと。ここで大切になるのが、レイアウト・マグネットポイント・照明等です。マグネットポイントはお客様を引き付ける売り場という意味で、店奥の角・ Gondola エンド・主通路の両側を効果的に配置する必要があります。④展示選択機能：商品を見て手に取って選んでもらうこと。ここでは、陳列・ゴールデンゾーンやPOPが重要な働きをします。陳列の原則は「見やすい」「取りやすい・戻しやす

い」「選びやすい」です。「見やすい」では、ゴールデンゾーンを確認します。明確な規定はないのですが、ゴールデンゾーンは通常床から80~140cmといわれており、(腰から胸の高さ)このゾーンは視認性が高いので店舗が売りたい商品(新商品・お勧め商品等)を陳列します。高齢者の方対象にはもっと低い高さですね。2点目の「取りやすい・戻しやすい」は、手に取る際、商品を戻す時、簡単にできることが大事。書店で本がぎっしり詰まり取り出しづらいことがないように、指1本ぐらいい隙間を作ります。「選びやすい」は商品を比較しやすいこと・探しやすいことが大事。お客様の利用シーンやライフスタイルなどで商品をグルーピングして陳列してみませんか。また、POPは、販売時点広告といい、「もの言わぬ販売員」といわれるくらい有効です。お客様は店頭で何を購入しようか決めていない人が80%もいるといわれており、このPOPを効果的に使うと購買意欲の向上に繋がります。POPを作成する際は、文字の形・大きさ・色等の統一、文字の色は3~4色までに抑える、文字の大きさにメリハリをつける、などに注意しましょう。また、取り付ける場合は、統一した位置につけます。⑤購買機能：お客様に買っていただくこと。販売員の位置・接客、レジ位置やコミュニテースペース等がポイントです。高齢化進展のおり、店奥にテーブルとイスを置いて、お客様と会話を交わすことは、客単価アップに繋がります。

皆様の大事な店舗を再度見直しませんか?