



# 上田商店 ニュース

vol. 130

平成22年11月15日(月)

制作: 上田商店サークル会  
第3月曜日 AM8:00送信

## 年末、年始の準備はいかがでしょうか

今年も余すところ1ヶ月半となりました。昨日より大相撲九州場所が始まり、横綱白鵬関の連勝記録に話題が集中しています。今回も前回同様サークル会メンバーの持ち寄った情報について話し合いました。他業種の動向を考えてもハード面(きっちりとした仕上げ)とソフト面(サービスやアイデア)の充実、さらに積極的な営業努力が必要かと思われます。柔軟な発想と計画、大胆な行動が望まれます。  
上田サークル会 会長 上田 良堂



社長	専務	部長		

## 上田サークル会 例会報告

### 今回も前回に引続きフリートークでの提案をまとめました

#### 在宅看護に関連するシステム作りを

人手不足で在宅ケアが出来ていないという記事が載っていた。東北で寝たきりの人用に専用バックを玄関前に設置するなど洗いの需要の拡大に取り組んでいるところもある。最初は私物が中心だが、ジュタン・玄関マット・カーテンなどあらゆるものに拡がる可能性がある。今後、老人の増加など時代の流れに合っているように思う。

#### 曜日を絞った取り組みで売上げアップを

ホテルは、水曜日と金曜日の売上げを伸ばしている。お客様はインターネットで検索、料金の安い水曜や土曜に比べお得な金曜を利用。マンション販売でも休日に家族で訪れるイメージが強いが平日の売上げを伸ばしている。お客様は休日にネットで検討し、平日割引を活用し契約するケースが増加。クリーニングも「○曜日は○○の日」と設定し、意識付けをしっかりとやっていくのはどうか。狙いを絞り、ハッキリとした告知、キャンペーンを行って行く。忙しい土・日以外の取り組みで売上げアップに繋げる事が出来ると思う。

#### 会員のある組織とタイアップを

いろんな業種とタイアップしているところが多いと思うが、コープさんの代行として組合員を回ってクリーニングの利用に結びつけているところもある。アパレルや飲食店など会員のある組織とタイアップしてクリーニングの需要の掘り起こしを考えてみてはどうかと思う。

#### ◆他業種の気になった情報、参考になればと思います (ネットで抽出、要旨抜粋)



■「買い物難民」を救う。そこに、新たな商機あり  
近くに商店がない、高齢のため買い物困難、いま「買い物難民」と呼ばれる高齢者や過疎地の劣悪な消費環境が社会問題化しています。その数、全国で約600万人(経済産業省推計)とも言われ、毎年増え続けているのが現状です。しかし、角度を変えて見れば、そこには確かな潜在需要が存在する。その掘り起こしに挑もうと、流通小売各社が各地で様々な動きを見せ始めている。

■進化の路線をひた走る、「高速ツアーバス」市場  
1980年代に誕生し、時間はかかるが料金は安い、が最大にして唯一の武器でした。2001年に道路運送法が規制緩和され、バス事業が免許制から許可制へ移行されたのにつれ、新規事業者が続々参入。もはや安いだけでは生き残り競争に勝てず、車両の改善や乗り心地の向上といったオリティ勝負になって、現在の「進化の時代」へと突入。

■「次世代店舗」ヘシフトする、ファストフード市場  
定着しているお店のカラーイメージを、あえて変えようとする動きがファストフード業界で盛んです。チェーン全店が新タイプにチェンジするのではなく、まずは数店をアンテナショップという状況です。今年4月から都内13店で新世代デザイン店を展開している大手ファストフード店。これまでのイメージと異なり、フランスデザイナーによる高級感漂うオシャレなトーン。その分、価格も通常より高くなっている。

■好きな時に、必要なチラシチェックで賢く買い物  
行きたいお店のチラシが入らない、休みの日にちょっと遠くの店に行きたい、そんな時に便利なのが「デジタルチラシ」「WEBチラシ」と呼ばれるものです。行きたい店のホームページをチェックし、チラシをチェックするので簡単です。地域やカテゴリーから検索できるので、知らなかった店を知ることもできて便利です。デジタルチラシを活用し、毎日賢く買い物。

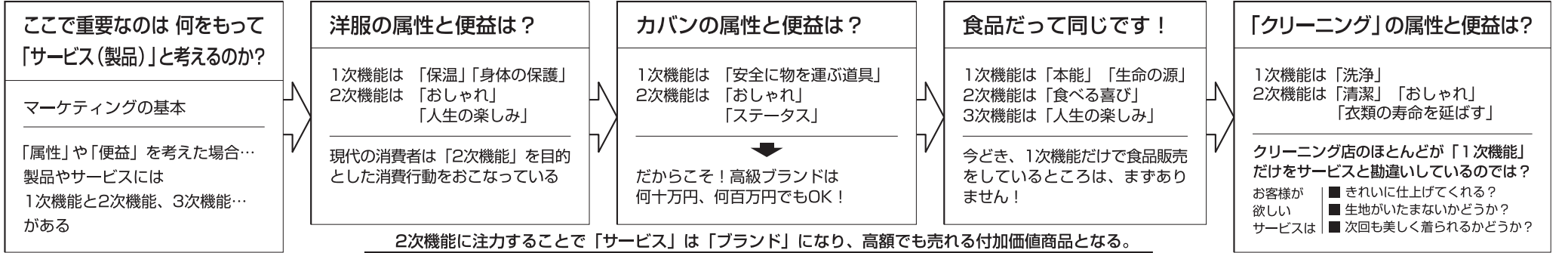
### 視点が変われば考え方も反転する ービジネスにおける「属性」と「便益」の重要性ー



お客様  
夏のシーズン終了時  
クリーニング持参

クリーニング店  
●「汗が残っていますので」と汗ぬきをおすすめ!  
●一通り説明するも追加料金のため強くは薦めず!

強く薦めなかった理由  
●「押し売りはしない」社の方針  
(押し売りしないのは「お客様のため」)



「2次機能」も「売るべきサービス」と考えると、「汗ぬき」を強調するのは 押し売りには、ならない! むしろ「本来のサービス」である! (資料提供: 株式会社 アルトスター)

この情報に関するお問い合わせ・ご注文は、  
お気軽に右記の (株)上田商店 までお願いいたします。

☐電話 06(6633)4621 担当: 上田  
☐FAX 06(6633)4625 (24時間受付中)

☐営業時間 AM 9:30~PM 5:00(月~金)  
☐URL <http://www.uedashouten.jp/>