



上田商店 ニュース

vol. 145

平成25年11月18日(月)

制作: 上田商店サークル会
AM8:00送信

年末・年始商戦の準備はいかがでしょう。

今年も余すところ1ヵ月半となりましたが、年末・年始商戦の準備はいかがでしょう。最近の媒体では、デフレから脱却しつつあり、景気回復の兆しを感じさせる内容が報道されています。いい状態が続き、中小企業にも波及し、全体が良くなって欲しいものです。今回はサークル会メンバー各自で様々な情報を持ち寄り話し合いました。来年4月より消費税の増税が決定されました。早めの対応策が大切です。年内、遅くとも来年1月には必要だと感じています。 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 他業種情報を含め 提案をまとめました。

消費税に対する早急な対応策を

2014年4月1日より、消費税8%が決定しました。「消費税転嫁対策特別措置法」では、4つの項目に対する特別措置を定めています。その中で下記2項目は、クリーニング業界に関係があり重要です。

■「消費税の転嫁を阻害する表示の是正に関する特別措置」は、2014年4月1日以降、消費税分を値引きする等の宣伝や広告が禁止されます。
【禁止される表示の具体例】「消費税は転嫁しません」「消費税は当店が負担しています」「税相当分、次回の購入に利用できるポイントを付与します」等。

■「価格の表示に関する特別措置」は、2013年10月1日～2017年3月31日までは、表示価格が税込価格であると誤認されないための措置を講じていけば「税込価格」を表示しなくても良い、とする特例が設けられました。
【具体的な表示例】 商品価格を、〇〇円(税抜)、〇〇円(本体価格)のように表示する。または、個々の商品には〇〇円と表示し、別に店内の消費者が商品等を選択する際に目に付きやすい場所に、明瞭に「当店の価格は全て税抜価格となっています」と提示する。

少しでも早い対策が必要です。この機会に外税扱いに変更し、現在の料金(内税の料金)に別途消費税(8%)をプラスする。石油製品や電気料など環境の変化や増税を理由に料金体系を見直し、思い切って値上げに踏み切るのもひとつの方法だと思ふ。

コラボで新たな需要の掘り起こし

コラボすることで「引越し」や「結婚」の時など、節目を狙ったクリーニングの新しい需要の掘り起こしができないかと思う。「まとめ出し」が期待できるのでは。また、保管もからめればさらに広がる。倉庫の温度や湿度などにも配慮。ITを活用し、保管状況もお客様自身で確認できるようなシステムづくりも考えられるのでは。需要拡大のチャンスがありそうに思う。

果物店がフルーツ専門店を運営

門司(福岡県)の果物店が“世界のフレッシュフルーツを買って、食べて、贈れる店”というフレーズでフルーツ専門店を運営している。清潔感のあるオシャレな店舗で、旬のフルーツや飲食類を販売している。また、ジュレやドライフルーツ、ジャムなど用途に合わせたギフトセットにも対応し、全国発送も行っている。新しい感覚の店は、女性を中心に人気を博している。

日本初の図書館オープン!

佐賀県の武雄市長は、大手コーヒーチェーン店と大手書店が併設されているという日本初のユニークな武雄市図書館づくりを推進している。年中無休で閉館時間も9:00～21:00となり、仕事帰りの人も行きやすくなる。本来の図書館(蔵書20万冊)の機能だけでなく新しい本や雑誌の購入もでき、コーヒーを飲んでリラックスしたり、地域の人々の交流の場となり、大変有効な施設になりそうだ。

ちょっとした気配りで感動

先日、直筆の礼状をいただき大変嬉しかった。ちょっとした、心使いは、お客様に感動をあたえるもの。クリーニング店も少なくとも上顧客(20%位)の顔や名前は覚え、気配り・心使いが重要だと思う。以下、教育コンサルタント 本田 妃世氏の講座「おもてなしの極意」の一部を要旨抜粋。
◆顧客満足、そして顧客感激から感動の時代へ
お客様は、店を訪れる際に事前の期待感を持っている。店を訪れた結果、期待感より大きければ満足される。期待どおりであれば、印象が薄い店、小さいときはクレームや苦情となって表れます。今は、もう顧客満足だけでは、その他大勢の一般的な店になってしまう。そこで求められるのが、お客様に感激を与える接客。「私のために一生懸命やっている」そう感じた瞬間に顧客感激は生まれる。これからは、もう一段階上の感動を与える時代だといわれています。「接客は毎日のこと、無理ですよ」と思われるかもしれませんが、でも、そんな難しいことはありません。お客様に対して親身になること。相手の気持ちに参加すること。そしてもうひとつの感動のキーワードは“さりげなさ”ではないかと思ひます。

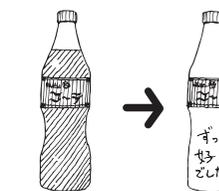
クリーニング「福袋」の活用

近年、クリーニングの「福袋」を活用している店が増えている。期間は限定されるが、商品を集めるひとつの商材だと思う。「福袋」は、無料で提供するのではなく販売した方が利用率が高いように感じる。

プロモーションアイデア

販促会議賞の受賞作品より参考になるようなプロモーションアイデア(以下PI)をピックアップしました。

◆コーラの瓶に“シークレットメッセージ”



●大切な人にHAPPYなメッセージ

「コーラをプレゼントし、飲むと隠れていたメッセージが表れる」というPI。恋愛や友情、部活など大切な人に直筆のメッセージが届けられる。うまい!と思わず唸ってしまうアイデア。

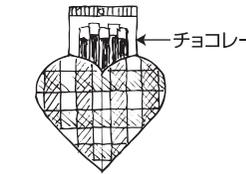
◆最後の紙贈り(しおくり)



●誕生日の朝、リボン付きで郵便受けに届く

「新社会人が新聞に好感を持ち、購読したくなる」というPI。社会人になって初めての誕生日に、新聞(誕生日当日の新聞が添えられた)が届けられる。「最後のしおくり(仕送り/紙贈り)」として贈られる心温まるアイデア。

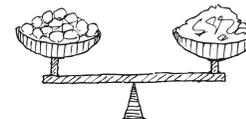
◆チョコレート(棒状)で便りを贈る



●パッケージを開けるとメッセージが表れる

「女性をターゲットに、メッセージ入りのかわいいパッケージ」というPI。女性ならではの“あげる”と“メッセージを贈る”という2つの要素をからめたおしゃれなアイデア。

◆量販店の“ちょピッタ!”



●ちょっとだけ欲しい商品を量り売り

「いつもの買い物に加えてもう1点買いたくなる」というPI。レジで釣り銭などの分、アメやチョコレートなどを量り売りする。レジに温かいコミュニケーションを加える素敵なアイデア。

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/>