

# かなめ流通<sup>グループ</sup>G ホットライン

今回のホットラインでは「店頭販売」について考えてみたいと思います。

クリーニング店では扱いをされておられる店は少ないと思いますが、他業種では当たり前のように置かれています。ちなみに我が業界にも、売上げの1割を店頭販売品が占めてる大手さんがいるとか……そうすると簡単には無視できないですね？ この機会に是非取り扱いを検討していただきたいと思います。では、まず色々な業種から見ていきましょう！

vol. 23  
『プロのお勧め商品』の販売は他業種では当たり前  
『店頭販売』で売上げの1割を獲得している大手ク店も



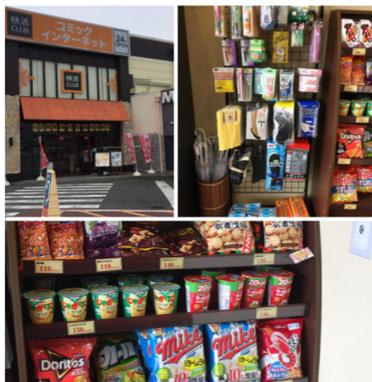
まずはファミレスですが、やはり子供さんを中心にした玩具やお菓子で溢れています。中には駄々をこねて買ってもらえるまで泣いて座り込む光景は良く目にしますよね。



次に同じファミレスでもガチャを置いてあるお店を見つけました。最近は空港などで外国人を相手に換金できなかった小銭を使ってもらえるように設置されているのをニュース等で見かけます。ここも食事後のおつりで気軽に楽しめる狙いでしょうか？



次は同じ飲食でも「おそば屋さん」です。ここでは蕎麦を使ったお菓子の数々や食事の際に使用した柚子風味の唐辛子などが販売されています。旅館などで朝食に出たご飯の友を探して売店で買われる方を良く見かけますが、まさに今食べたものの食感や風味を忘れないうちに販売に結び付けるやり方ですね。



次にネットカフェをご紹介します。ここは云わずと知れた若者の一つの居住空間みたいな存在です。日用品はもちろんのこと菓子類やカップラーメン等の空腹を満たすものも置かれています。結構な金額が売れるみたいですよ。



続いてスポーツクラブですが、ここでは施設を使用する際に必要になってくるグッズやプロテインなどのサプリメントが販売されています。最近は海外からの観光客を目当てにチェーン展開の薬局などが多く見受けられ、そこでもっと安く買えるものでも、ついジムで買ってしまおう方が多いみたいです。より効き目がありそうな気がするのでしょうか？



次は美容室です。ここは言うまでもなく施術で使用した商品なので勧められると手が出てしまうのは言うまでもありません。でも美容室のスタッフの皆さんはさり気なくのお勧めが上手ですよ。これは是非見習いたいものですね。



それではいよいよクリーニング店での販売実例を見ていきたいと思います。まずはカナガ販売さんのエネロクリーンを販売されているお店です。今までの箱入りではなくてボリュームを出す事でお客様の目にも留まりやすく店頭ディスプレイとしては雰囲気損なわない飾り付けだと思います。この日はちょうどキャンペーン中と言うこともあり「くまもん」のポスターが販売の後押しをしてくれているようです。



このクリーニング店ではコインランドリーのスペースで輸入物の洗剤やソフター等の販売をされておられます。お店の雰囲気ともマッチしてお洒落感を大切に販売に取り組んでおられます。洗濯ができる間について手にとってみて買われるお客様も多いようですよ。

このように色々な業界で店頭販売を継続されておられる背景には、馬鹿にならない売上げがあるからだだと思います。例えばクリーニングを例に挙げるとカッターシャツ一枚を仕上げるのに何人の人手が必要でしょうか？ それに比べ販売品は物とお金の受け渡しだけで、ともすればカッターシャツ一枚以上の利益を得ることができます。クリーニングはお客様との信頼の上に成り立っている仕事だと思います。ならば、プロが勧める商品にも信頼がおけるものと考えます。美容室が良い例ですよ。

今は昔と違い「待ち」から「攻め」に転じているお店が有利な時代です。是非この機会にお考えいただければ幸いです。