

ぶんちゃんの販促道場

(株)石井文泉堂 石井康裕



〈第97回〉

価格改定を春までに行いますか？

あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願いします。

さて、去年の冬から春にかけて、色々なものが値上がりしますね。クリーニング関係品は、ポリ、ハンガー、ゾール、ソープ、薬剤など。さらに紙も15%くらい値上がるので、紙関係も値上がる予定です。さらに痛いのは最低賃金アップですね。この10月に3%くらい最低賃金があがりました。これは春闘の政府要請をみると来年も上がるのが予想されます。

「価格改定」については、去年4月の総額表示義務化の時に便乗で上げてもらったクリーニング店さんが多かったこともあり、去年の10月頃までは「クリーニング店さんの来春の値上げは見送った方が良い」と考えていました。しかし、

資材と最低賃金が大幅に上がったこと、そして世の中が値上げブームの時に波に乗ることは必要と考え、去年の11月に気持ちが変わりました。このようなポスターを活用して、2月～3月頃に価格改定をするのはいかがですか？

なお、こういう考え方がクリーニング店さんに受け入れられるか意見を聞きたく、12月2日に大宮でリアルぶんちゃん研修会を開催しました。すると参加13名中9名が上げる、2名が検討中、上げないが2名でした。上げないと言われた方もベースを上げないだけでコースの誘導などで単価は上げる方向に持っていきたいとのこと、、、

価格改定の割合は、私は「15%」を提案したのですが、それはちょっと怖いので一桁で見た目も良い

用して、2月～3月頃に価格改定をするのはいかがですか？

なお、こういう考え方がクリーニング店さんに受け入れられるか意見を聞きたく、12月2日に大宮でリアルぶんちゃん研修会を開催しました。すると参加13名中9名が上げる、2名が検討中、上げないが2名でした。上げないと言われた方もベースを上げないだけでコースの誘導などで単価は上げる方向に持っていきたいとのこと、、、

価格改定の割合は、私は「15%」を提案したのですが、それはちょっと怖いので一桁で見た目も良い

「約7%」がいいのでは？で研修会はまとまりました。これは皆様、一つの参考にしてください。

ところで、、、私のクリーニング店さんに提案する来春の販促基本方針は、「価格改定したほうが良い」という要素が加わりましたが、基本路線は、変わっていません。

- 1) この春、クリーニング店さんはしっかり儲けないといけない
- 2) そのために客単価を取れる施策は必須である
- 3) お客様に喜んで頂ける品質を提供し、お金はしっかり貰う
- 4) そのために「いいコース」の内容を見直し、それをしっかり売る

私はコースでの単価アップを狙っています。それに加え、価格改定するなら、それに見合う質の向上も行ってくださいね。価格を上げて何も変わらないのであれば、失客の要素になる危険があります。「少し高くなったけど、こんなに良くなったから、仕方ないね!」そんな風にお客様に思ってもらうためには何をしたらいいのか？ そんなことは是非、考えて価格改定を行ってくださいね!

クリーニング価格改定のお知らせ

下記のようにクリーニング価格改定を実施します。
「春の衣替え」に向けたお得なサービスもたくさん行ってまいりますので、今後も引き続きよろしくお願いいたします。

対象商品： クリーニング全般

改定価格： 現行価格より約15%UP

実施日： 2022年3月1日（火）より

第56回 ▶▶▶

クリーニング屋さんの孫の手

商売のネタ帳

アンドオン(株) 高橋 透(たかはし とおる)



あけましておめでとうございます

本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。弊社、アンドオン株式会社もおかげさまで、今年より8年目に突入いたしました。引き続き、弊社並びに弊社サービス『クリーニング屋さんの孫の手』をどうぞよろしくお願い致します。ということで、今回は、『お知らせ』の有無は『顧客満足度』に影響する”についてです!

■店頭での告知だけでは不十分

先日、冬物のアウター類を複数点クリーニングに出しに行った時のこと…「明日から2割引なんですけどどうします?」「じゃあ、明日また来ますね! (親切だなあ)」

…親切??? もし、事前にちゃんと『お知らせ』があったら、大きく膨れ上がったクリーニングバッグを、二度も三度も抱えて歩く必要はなかったのでは? という、不満が生まれました。

■事前告知で『顧客満足度アップ』
たしかに、受付で割引を教えてくださいましたことは、とても親切なことなのですが、これがもし、『臨時休業』だったらどうでしょうか? 『大きな荷物を抱えて行ったら閉まっている…』不満しか残りません。このような体験をしているお客様はたくさんいます。臨時休業や割引など、事前に判っていれば、

こんな不満は出ないわけですから、『DM』でも『メール』でも『LINE』でも、お客様の手元にしっかりと『お知らせ』を届けて、お客様の不満を解消して下さいませ。

〈おわりに〉

ホームページにもしっかりと掲載した方がイイですね。マメなお客様は、ちゃんとチェックしていますから!!

P.S.

『メール・LINE・ホームページ』などのデジタルツールは、今ではもう、商売をする上でのスタンダードとされています。消費者もそれが当たり前となっていますので、乗り遅れないように!!

謹賀新年

クリーニング屋さんの孫の手

販売促進完了!

本年も
よろしくお願い
申し上げます



かなめ流通グループ賛助会員

機材商を通じてユーザーの皆様には豊かな情報提供と、より良い製品の提供及び新製品の開発に努力します。

アイナックス稲本(株)
旭合成化学(株)
(株)アサヒ製作所
(株)旭化工
(株)アトミット
アンドオン(株)
(株)石井文泉堂
(株)イツミ製作所
AMG 有馬義
恵美須薬品化工(株)
エレクトロラックス・プロフェッショナル・ジャパン(株)
(株)キューセン

共栄社化学(株)
ゲンブ(株)
国際科学工業(株)
小宮山印刷工業(株)
(株)三幸社
三幸社フィルム&サプライ(株)
(株)シンワ機工
(株)すいしょう社
(株)セブンリバー
(株)双立
(株)ソルベックス
多賀電気(株)

(株)匠システム
(株)ツー・エム化成
(株)ツーバイス
(株)テイクネット
(株)デジジャパン
東京紙巧芸(株)
(株)東京洗染機械製作所
東信精機(株)
(株)TOSEI
東部ケミカル(株)
(株)豊中ホット研究所
(株)トーカイコンベア

(株)トータルプランニングスズキ
直本工業(株)
(株)ナカノ
日華化学(株)
(株)日本シーリング
日本スチール(株)
日本ファイト(株)
(株)廣瀬商会
(有)品質情報研究所
(株)Fun Fusion
(株)マグネット
松井化学(株)

マルソー産業(株)
マルフクケミファ(株)
(株)ミズホケミカル
三ツ星貿易(株)
(株)宮田工機
(株)ライト
ラクナ油脂(株)
(株)レッツリフォーム

56社 (五十音順)