

実践 にぎわいの肝はココ!

コミュニケーション

雑談から ニーズを読み解く

- お客様との雑談からニーズを読み解き、お客様に合わせた商品提案を行っています。
- 玄人はだしのお客様の話を商品知識や品揃えに活かしています。

特に注目!!

商店街・地域

地域イベント ＝販売場所

- お店で売りにくくなった玩具は、お祭りのときに値引き販売するなどして有効活用しています。
- 地域の催事等を活用することで、店内で値下げするよりも販売しやすくなっています。

結果

お客様に夢を与え続ける玩具店。品揃えから販売まで一貫した工夫が商品の循環につながり、売場の鮮度維持に貢献しています。

店主に
伺いました

今までとこれから

● これからの丸見堂について教えてください。
ありがたいことに息子がこれから店を継いでくれます。お客様の期待に添った価値を提供し続けることで店をこれからも続けてほしいです。

● 軽におもちゃの相談ができる店になるといいですね。
そのために、接客の資格の勉強をしています。あと、うちのような家族経営の店では人手が足りないのですが、お客様を巻き込むことで新しいイベントを行っています。

● 昔はおもちゃ屋さんがどんな街にもありましたね。
今は市内ではうちだけで、県内でも個人の玩具店は15店ほどしかありません。県内の玩具店とは情報交換をしています。僕たちは、プロの玩具店だからこそ生み出せる価値を提供することが大切だと思っています。

● 以前、店舗は商店街の通りに面していたと伺いました。
19年前の暮れに商店街で大火災があり、そのときやっていた店が焼けてしまいました。そのような状況の中で、当時空き店舗だった今の店を急遽借りることになり、取引先や地域のみなさんのおかげで年末年始までに営業を再開することができました。

まちのおもちゃ屋 丸見堂

店舗概要

創業 昭和27年
従業員 3名
業種 小売業(玩具)
代表 塩野友三
商店街 協同組合飯能銀座商店街
住所 飯能市仲町6-22
(西武池袋線「飯能駅」から徒歩6分)
電話 042-972-2585



店舗の取り組み ここに注目!



お店からひとこと

～ここが大事～

「気やすく来店できる店」

店主 塩野友三さん(右)と塩野了さん(左)

