

## 売場づくりと売り方の工夫を 探るヒント

考え方

### お客様の变化に合わせて満足につながる価値を加える

お客様のニーズが変化していく中で、お店に来てもらい続けるには、お店のメンテナンスや設備・什器の更新が必要となります。そうでない場合でも、にぎわっているお店は、何らかの工夫で日々新しい店づくりと売り方にチャレンジしています。

ポイント1



### 業態の特徴を見直そう

#### ターゲット、自らの価値、 売り方を見直す

業態とは、①ターゲットとなるお客様、②商品やサービスの価値、③売り方(販売方法)のことです。お客様に「購入してよかった」と思っただけのような業態を検討することが大切です。

ポイント2



### 外に打って出よう

#### お客様がいるところに向かう

ただ待っていてもお客様は減るばかりです。お店の外でお客様とふれ合う機会を作り、配達や営業に出ることが、新たなニーズを発見するきっかけになります。

ポイント3



### 売り方を変えてみよう

#### 手間をかけた売り方に チャレンジする

にぎわっているお店では、手間をかけることで売上を増やしている例が多く見られます。例えば、試食や試飲、詳細な商品説明などが挙げられます。「急がば回れ」の意識を持つことも大切です。

ポイント4



### 補助金を使ってみよう

#### 余裕を持って準備する

補助金は店舗・設備の充実や改善に役立てられます。年度初めに募集されることが多いので、この時期までに余裕を持って計画的に準備しておくことが大切です。