

★自店の販促計画と照らし合わせ
ヒントがあれば参考にして下さい!

お客さまの気分の高まりにスイッチを入れましょう! 春は気持ちワクワク!、新しいものが気になる!、リフレッシュしたい!
など、新しいモノ・コトへの関心が高まる月。新作、新メニューで店舗に鮮度をもち、お客さまの気分を引き上げましょう。

週	第1週 2月28日～3月6日	第2週 3月7日～13日	第3週 3月14日～20日	第4週 3月21日～27日	第5週 3月28日～4月3日
イベント	3月3日 ひな祭り 	 3月中旬以降～ 卒業式	3月14日 ホワイトデー 3月19日～21日 3連休	3月20日 春分の日 3月下旬～ 春休み	 3月下旬～ お花見シーズン
お客さまの お買物行動	上旬～中旬 ホワイトデー／送別品などの ギフト目的客が増加 		中旬以降は 新生活に向けて／春物 買い替えのお客さまが増加 		
売上の山予測	第1週で ①回目の 種まき	イベントがピークになる 第2週・3週は1回目の売上の山		第3～4週で ②回目の 種まき	気温の上昇と新生活に向けて 第5週は2回目の売上の山

～毎週ご来店していただくためのヒント!“ミニイベント”に注目～

ミニイベント	<p>3/1 マーチの日、デコボンの日、防災用品点検の日</p> <p>3/2 ミニの日、出会いの日、ミニマウスの日</p> <p>3/3 ひな祭り、耳の日、民放ラジオの日、サルサの日、ジグソーパズルの日</p> <p>3/4 ミシンの日、パーマクレーンの日、三線の日、雑誌の日</p> <p>3/5 啓蟄、サングの日、産後ケアの日</p> <p>3/6 世界一周記念日、スポーツ新聞の日、スリムの日、スマートストックの日</p> <p>3/1～3/7 春の全国火災予防運動</p>	<p>3/7 消防記念日、さかなの日、メンチカツの日</p> <p>3/8 国際女性デー、みつばちの日、ビールサーバーの日、エスカレーターの日、みやげの日、さばの日</p> <p>3/9 記念切手記念日、ケーキ記念日、ミックスジュースの日、ありがとうの日</p> <p>3/10 砂糖の日、サボテンの日、ミントの日、たけこの里の日</p> <p>3/11 いのちの日、コラムの日、パンダ発見の日</p> <p>3/12 財布の日、駄菓子の日、東大寺二月堂お水取り</p> <p>3/13 青函トンネル開業記念日、サンドイッチデー</p>	<p>3/14 ホワイトデー、美白デー、円周率の日、数学の日</p> <p>3/15 世界消費者権利デー、靴の記念日、オリブの日、盾の日</p> <p>3/16 国立公園指定記念日、十六団子、ミドルの日</p> <p>3/17 セントパトリックデー、漫画週刊誌の日</p> <p>3/18 精霊(しょうりょう)の日、明治村開村記念日、点字ブロックの日、春の睡眠の日</p> <p>3/19 カマヤ発明記念日、ミュージックの日</p> <p>3/20 国際幸福デー、サプの日、日やけ止めの日</p>	<p>3/21 春分、国際人種差別撤廃デー、日本でめくいの日、ランドセルの日、ツイッター誕生日</p> <p>3/22 放送記念日、感動接客の日、世界水の日</p> <p>3/23 世界気象デー、天ぷらの日、乳酸菌の日</p> <p>3/24 世界結核デー、恩師の日、ホスピタリティデー</p> <p>3/25 電気記念日、散歩にゴーの日、プリンの日</p> <p>3/26 カチューシャの歌の日、ブルーの日</p> <p>3/27 世界演劇の日、さくらの日、祈りの日</p>	<p>3/28 シルクロードの日、グリーンツーツリズムの日、三ツ矢サイダーの日</p> <p>3/29 マリメ記念日、作業服の日</p> <p>3/30 妻がつるおう日、信長の野望の日</p> <p>3/31 エッフェル塔落成記念日、オケストラの日、山菜の日</p> <p>4/1 エイプリルフール、トレーニングの日、省エネルギーの日</p> <p>4/2 CO²削減の日、こどもの本の日、週刊誌の日、歯列矯正の日</p> <p>4/3 みずの日、葉酸の日、シミ対策の日、いんげん豆の日</p>
ミニイベントの 活かし方	<p>3月6日「スリムの日」…スリムに見えるアイテム・色のコーナーを作る</p> <p>3月14日「美白デー」…パーソナルカラーを応用し、肌になじむ色のアイテムを訴求</p>	<p>3月8日「みやげの日」…「本日はみやげの日! 気持ちのギフトを買って帰ろう!」とプチギフトの提案</p> <p>3月9日「ありがとうの日」…前日のみやげの日のイベントを活かして、プチお返しの提案</p>	<p>POP等で演出を♪</p> <p>THANK YOU!</p>	<p>3月25日「散歩にゴーの日」…春の行楽シーズンに合わせ、お出かけに必要なアイテムを訴求 (プラス)</p> <p>3月27日「さくらの日」…VIPは桜色でまとめて春をお客さまに感じていただく</p>	

売場づくりの仕掛け

ポイントは、**2つの需要をおさえる!**

① **ギフト需要 (上～中旬)**
オンラインでのお買い物が増えたからこそ、手渡しできるプレゼントニーズ(ホワイトデーや送別品など)は重要!
■ POPやラッピング用品などの**販促ツールを用いて、商品に付加価値をプラス。**
■ 高単価、他にはないもので、**客単価UPも視野**に入れる。

② **買い替え需要 (中旬以降)**
新生活や春物の買い替えが急上昇の見込み。期待感あふれる打ち出しを!
■ **トータルコーディネートや色を使ったディスプレイ**でアイキャッチ。振り向いてもらえる売り場作りを。
■ 新生活では、**何が必要になるのかが一目で分かるようなディスプレイ作り**がポイント。

接客の仕掛け

接客時のポイントは…

3月は**ギフト需要の他、出会いや新しい門出が待つ時期!**

■ **お客さまの背中をおしましょう!**
→ギフト選びや始まりに**不安**はつきもの。そうした不安を解消するセールストークを心がけましょう。(=自信を持っていただく)
「もらった時のことを、さっといつも思い出してください!」

■ **「始まり」に対しては、トータルでの提案!**
→新しいことには**準備**が必要です。お客さまの門出の準備をお手伝いする接客を心がけましょう。(=必要となるものを揃えていただく)
「足りないものがないように、しっかり揃えておきたいですね!」

■ **新メニューや季節ならではの魅力を伝える!**
→新しい季節には**魅力**が満載。自店にしかできないこと・ものをお伝えしましょう。(=ここでしか味わえないもの・ことを、体験いただく)
「当店でしか味わえない、他にはないメニューです!」
「春の味覚は幸せな気持ちになりますよね」

ミニイベントでモチベーションアップ!

3月9日 **ありがとうの日** 皆でハートフルになろう★
3月22日 **感動接客の日** にちなんで…

● スタッフ同士、お互い**ありがとう**を伝え合う日を設けてみましょう!
→相手の良いところ、やってもらって助かったことなどを見つづける**いい機会**に!

● **お客さまからいただいた「ありがとう」**でポイントリレー
→お客さまを思う行動を**振り返る機会**にもなります!