

★お客さまの楽しみ・イベントを盛り上げる月

★自店の販促計画と照らし合わせ
ヒントがあればご参考にして下さい！

週	第40週 11/27(月)~12/3(日)	第41週 12/4(月)~12/10(日)	第42週 12/11(月)~12/17(日)	第43週 12/18(月)~12/24(日)	第44週 12/25(月)~12/31(日)
メイン イベント	冬のボーナス需要 高単価の買い物、自分へのご褒美、まとめ買いが増える			クリスマス	Winter sale 26日~31日 歳末感謝デー 29日/30日
お客さまのお買物の山	上旬~中旬 クリスマスに向けたプレゼント お菓子、パーティーグッズ ギフト需要				下旬 年末の大掃除 帰省・年越しに向けた 手土産、必需品の需要
	第42・43週はクリスマス 需要のピーク。クリスマス後は 素早くお正月に向けた打ち出しを				

~ 売場づくりで表現！ 対応で訴求する！ ☆ミニイベント☆ ~

イベントとなる記念日	12/1 映画の日 世界エイズデー、 手帳の日、ワッフルの日、 デジタル放送の日 12/2 日本人宇宙飛行記念日、 ビフィズ菌の日 12/3 国際障害者デー、 カレンダーの日、奇術の日、 プレママの日、 妻の日、 プレステーションの日 12/4 人権週間 12/1海外たすけあい運動 12/1歳末たすけあい運動	12/4 血浄療法の日 12/5 国際ボランティアデー、 アルバムの日 12/6 音の日、姉の日 12/7 大雪、国際民間航空デー、 クリスマスツリーの日 12/8 事納め、針供養、 有機農業の日、 ジュニアシェフの日、 太平洋戦争開戦記念日 12/9 障害者の日、 国際腐敗防止デー、 地球感謝の日 12/10 世界人権デー、 ノーベル賞授賞式、 アロエヨーグルトの日	12/11 国際山岳デー、ユニセフ 創立記念日、 胃腸の日、 12/12 バッテリーの日、 明太子の日、漢字の日、 5本指ソックスの日 12/13 正月事始め、ビタミンの日、 双子の日、 大掃除の日 12/14 四十七士討ち入りの日、 南極の日 12/15 観光バス記念日 年賀郵便特別扱い開始日、 12/16 念仏の口止め、 紙の記念日、 大洗濯の日 12/17 飛行機の日	12/18 東京駅完成記念日、 国連加盟記念日、国際移民デー 12/19 まつ育の日、 日本人初飛行の日 12/20 人間の連帯国際デー、 シーラカンスの日、 プリの日、 デパート開業の日 12/21 納めの大師、 バスケットボールの日、 回文の日、クロスワードの日 12/22 冬至、はんぺんの日、 労働組合法制定記念日、 ジェネリック医薬品の日、 スープの日 12/23 東京タワー完工の日 12/24 クリスマスイブ	12/25 クリスマス、 スケートの日 12/26 プロ野球誕生の日、 ボクシングデー 12/27 浅草仲見世記念日、 ピーターパンの日 12/28 御用納め、 シネマクラブの日、 身体検査の日 12/29 シャンソンの日、 清水トンネル貫通記念日 12/30 地下鉄記念日、 取引所大納会 12/31 大晦日、 除夜、大はらい
------------	--	--	--	--	---

●12月9日は地球感謝の日

1年の最後の月であること「ちきゅう(9)」の語呂合わせ
 にちなみ、「あらゆる命の源である地球に感謝し、
 その恵いを多くの人に伝える日」として制定されました。
 地球温暖化が進んでいることもあり、
 環境に優しいエコ商品需要が増えています。
 自店で行っている取り組みを強化したり、
 対応の中に取り入れてはいかがでしょうか。



●12月13日大掃除の日 ●12月16日大洗濯の日

日本の大掃除は12月13日から始めて28日まで
 終わらせる方が良いと言われています。
 そのため、この時期はお正月に向けて大掃除やカーテンなどの
 大物洗濯に取りかかる方が多いです。
 便利な掃除用品や収納用品、洗濯グッズなどの需要が高ま
 ります。お客さまとの会話の話題にも取り入れてみましょう！



●12月24日・25日は『クリスマス』！

今月はクリスマスから年末・年始の帰省時の
 手土産なども含めて、ギフト需要が高くなる月。
 どのような方へのギフトなのかニーズを引き出し、
 どのようなベネフィットのあるギフトなのかをお伝え
 するがポイントです。お客さまにとって「選びやす
 い、相手が喜ぶ様子が想像しやすい」
 対応を目指しましょう！



売場 づくり

後半にかけてお買い物へのモチベーションを
 売場づくりでUPさせましょう！

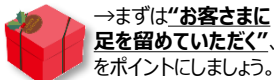
1 高単価商品

通常の商品よりも、陳列する商品同士の間に
 スペースをとります。ゆったりと見せることで視線
 が行きやすくなり、高級感もアップします！



2 クリスマスギフト

POPやディスプレイ用品など
 演出ツールをフル活用して、
 お客さまにアピールします。



→まずは「お客さまに
 足を留めていただく」
 をポイントにしましょう。

3 関連商品

イベントやお出かけが増える
 時期。ご褒美需要もあるため、
 関連商品もアピールします。



→クリスマス→年末→お正月
 とイベントに合うテーマで
 見直します。

対応 ポイント

寒い中でお来店いただいたお客さまに感謝の気持ち
 をこめて、『ココロもカラダも温まる』対応を！

アパレル・雑貨・物販店舗

- ギフト需要、冬休みのお買い物で客層にも変化があります。
 カプル、家族連れ、お友達連れなどお声かけや接客内容に変化が必要です。
 ・家族連れ・・・ご両親、お子さまなど直接対応をしないお客さまにも声をかけて対応に
 巻き込みます。飽きさせない工夫をしましょう。
- ・カプル・・・ゆったりとした接客、お2人の会話中に入らないなど居心地の良さを意識。
 ・友人同士・・・共通のワードを探り、共感やあじづち多めのトークを意識して自然に入ります。

飲食・食品物販店舗

- 買い物袋や手荷物が多のお客さまが増えます。
 忙しくても気づかいのある対応で、居心地や印象をアップさせましょう。
- SNS映えるテイクアウト用カップや店内のクリスマス装飾で
 この時期に来て良かった！と感じていただける仕掛けを行いましょう！