

2024年度

52週MD 8月編

★毎月、自店の販促計画と照らし合わせ、販売促進にぜひご活用ください！



「燃えるような暑い夏を楽しむため、快適さと涼しさをお客さまへ届けよう！」

週	第23週 7/29(月)～8/4(日)	第24週 8/5(月)～8/11(日)	第25週 8/12(月)～8/18(日)	第26週 8/19(月)～8/25(日)	第27週 8/26(月)～9/1(日)
---	------------------------	------------------------	-------------------------	-------------------------	------------------------

イベント

暑くて長い夏！接触冷感など機能性商品やアイスの売上UP、館に涼みに来るお客さまのついで買いも望める

お盆の準備需要！ → **最大9連休 10日(土)～18日(日)** → **初秋アイテム需要！5～7分丈も強化**

お客さまのお買物の山

お盆期間の帰省や旅行への準備需要高まり

お盆 (お墓参りをする、お客さまをもてなす) 味、栄養にこだわった夏バテ解消商品への関心が高まる

下旬にかけて初秋アイテム需要の高まり

お盆が開ける 新学期に備えて子供服、学用品をそろえる 防災の日(9/1)を控え、防災用品をそろえる

～ 売場づくりで表現！ 対応で訴求する！ ミニイベント ～

ヒントとなる記念日	8/1 夏の省エネルギー総点検の日、水の日、はっぴの日、 花火の日 、ハイキングの日	8/8 世界猫の日、チャーハンの日、パイヤの日、パイナップルの日	8/15 終戦記念日・全国戦没者追悼式 、刺身の日、月遅れ盆	8/22 処暑、ちんちん電車の日、みんなのあんバターの日、はいチーズ！の日	8/29 文化財保護法施行記念日、 焼肉の日 、オーガニックの日、ケールカーの日
	8/2 ハーブの日、カレーうどんの日、おやつの日、 ペーパースターの日 、パンツの日、ピースの日	8/9 ながさき平和の日 、ハンバーグの日、かぼちの日、薬膳の日、バクチャーの日、ムーミンの日	8/16 月遅れ盆送り、電子コミックの日	8/23 白虎隊自刃の日、油の日、湖池屋ポテトチップスの日、 ハッシュタグ誕生の日	8/30 富士山測候所記念日、ハッピーサンシャインデー、冒険家の日
	8/3 はちまの日、はちみつの日、はさみの日、八丁味噌の日	8/10 道の日、 ハイボールの日 、焼き鳥の日、はとむぎの日、帽子(ハット)の日、ハーゲンダッツの日	8/17 パイナップルの日、プロ野球ナイター記念日	8/24 歯ブラシの日、愛酒の日、ドレッシングの日、ボンベ最後の日	8/31 野菜の日、 I Love Youの日 、空き家整理の日
	8/4 橋の日、箸の日、ピヤホルの日、 ゆかたの日	8/11 山の日 、マッシュルームの日、きのこの山の日、インスタントコーヒーの日、 オリンピック閉会式	8/18 高校野球記念日 、ビーフの日、糸ようじの日、約束の日、健康食育の日	8/25 川柳発祥の日、即席ラーメン記念日、バラスポーツの日、ヒカリをカタに届ける日	
	8/5 土用 、発酵の日、親子丼の日、タクシーの日、パピコの日、山にはんの日	8/12 国際少年デー、世界ソウの日、ハイチュウの日、航空安全の日・西雲忌	8/19 世界人道デー 、俳句の日・俳句記念日、バイクの日	8/26 人権宣言記念日 、パワフルの日、オジジナルジグソーパズルの日	
	8/6 広島平和記念日 、ハムの日、バルーンの日、ハンサムの日	8/13 月遅れ盆迎え火 、函館夜景の日、怪談の日	8/20 交通信号設置記念日、蚊の日・モスキートデー、親父の日	8/27 ジェラートの日、男はつらいよの日	
	8/7 立秋 、バナナの日、オクラの日、鼻の日、花の日、東京はな祭の日	8/14 専売特許の日、裸足の記念日、水泳の日	8/21 献血記念日、イージーパンツの日、ホワイトデーデー、おいしいバターの日	8/28 民放テレビスタートの日、テレビCMの日、気象予報士の日、キャラディネットの日、 パラリンピック開会式	

8/1 花火の日

「花火の日」にちなんで限定商品や特別パッケージを用意し、その日だけの特別感を演出しましょう。例えば、花火デザインのTシャツやアクセサリ、特別なフレーバーの飲食物など提供をしてみたいはいかがでしょうか。

8/11 山の日

「山の日」にちなんで商品を「山の形」になるようにレイアウトしてみたり、飲食店舗では「山盛り」をキーワードにボリューム感のある限定メニューやプラスワンツッピングの提案はいかがでしょうか。

8/31 I Love Youの日

「I Love Youの日」にちなんで特別プロモーションを行い、愛を表現する商品やサービスを提供しましょう。例えばプレゼントに服やジュエリーにフラワーギフト、レストランの特別コースなど素敵な提案ができそうです。

52週MDについて

52週MDを成功に導く3つのポイント！

データ分析

過去の売上データから、どの商品がいつ売れるかを予測します。

例) 売り上げデータをもとに夏前にサングラスの在庫を増やしておくことで売り切れを防止！

計画の柔軟性

市場の変化や消費者のニーズに合わせて計画を変更します。

例) 暑い夏が続いた場合、夏物のTシャツの販売を延長することで売上増加！

チームの協力

マーケティングや販売、在庫管理の各部門が協力してイベントに合わせて計画を実行します。定期的なミーティングで情報を共有し、52週MDの成功を着実に目指していきます。

知っ得！ ボディケア 第2回/全3回

肩こりさん必見！ 肩甲骨まわりの筋肉ケア/肩甲骨ががしストレッチ！

手軽に肩こりを改善するには肩甲骨ががしストレッチが効果的です！

ストレッチのやり方

両手を肩に乗せて、肘で大きな円を描くように前から後ろに回します。これを30秒間行います。

反対に、肘を後ろから前に回します。同じく30秒間行います。

次回は **首まわり編**をご紹介します！

コラム担当：メビレーションコンサルタント PT田中