



★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!

2月の行事を自店に合わせてアピールしよう。ニュースタイルの提案で!

2月3日は立春。「寒さが明けて春に入る日」です。**ユニークな記念日も多い月です。**「2/2夫婦の日・2/5ふたごの日・2/8事始め・2/9ふくの日・2/20夫婦円満の日・2/22猫の日」…幸せをもたらす自店オリジナル提案で「明るい春」を感じていただきましょう。

週	第49週 2月1日～2月7日	第50週 2月8日～14日	第51週 2月15日～21日	第52週 2月22日～28日
(ミニイベント・接客トークに活用) 毎日が記念日	2/1 テレビ放送記念日、ニオイの日、琉球王国建国記念の日 2/2 節分、夫婦の日、フレンチ・クレープデー、麩の日 2/3 初午、乳酸菌の日、大豆の日 2/4 西の日、妊娠の日、レディース・ユニフォームの日 2/5 プロ野球の日、ふたごの日 2/6 お風呂の日、海苔の日、抹茶の日 2/7 オリピックメモリアルデー、ニキビに悩まないデー	2/8 針供養、事始め、和ちよこの日、艶の日、にわとりの日 2/9 服の日、大福の日、ふくの日、漫画の日 2/10 二重の日、フットケアの日、豚丼の日、ふとんの日 2/11 建国記念日、干支供養の日、わんこそば記念日 2/12 レトルトカレーの日、ペニシリンの日、プラジャーの日 2/13 苗字制定記念日、ニーサの日、土佐分担の日 2/14 バレンタインデー、煮干しの日、予防接種記念日	2/15 春一番名付けの日 2/16 天気図記念日、寒天の日 2/17 天使のささやきの日、千切り大根の日、電子書籍の日 2/18 嫌煙運動の日、エアメールの日 2/19 プロレスの日 2/20 アレルギーの日、キヌアの日、夫婦円満の日、歌舞伎の日 2/21 二の午、国際母語デー、日刊新聞創刊の日	2/22 ふぶふの日、猫の日、おでんの日、スニーカーの日 2/23 天皇誕生日、富士山の日、ふるしきの日 2/24 月光仮面登場の日、クロスカントリーの日 2/25 ひざ関節の日、エビスの日 2/26 包むの日、フロリダグレープフルーツの日 2/27 冬の恋人の日、女性雑誌の日 2/28 ビスケットの日、エッセイ記念日

現状を受けて
お客さまの
気持ち変化予測



2月3日は立春で春に向かう時期だけど…
コロナ感染、インフルエンザ、花粉シーズン
到来となかなか油断はできない!



まだまだ続く自粛生活。
家族でできるイベント「節分」に
注目! いつもよりも「無病息災」を
願う方は多いはず。



2月のイベント、「バレンタイン」が
あるけど…今年は日曜日だし、
なかなか手渡しも…



バレンタイン=チョコレートを
贈るだけがバレンタインではない!
ニュースタイルのバレンタイン、家族
と過ごすバレンタインに
お客さまは期待しています。



まだまだ寒いけど、冬物はもう飽きたかも…
今年の春はどんなものが流行るのかな?
少しずつ揃えていかないとだなぁ!



2月も下旬になると、お客さまは
新生活に向けての準備を始め
ます。ファッション、小物、雑貨など
新商品のアピールは積極的に!

POP
ポイント予測



物販店舗

物販店舗の2月は「春のトレンド提案期」。
まだまだ寒さは続きますが、「春色冬素材」
のアピール、新作と冬アイテムのMIXコー
デなど、新作が主役となる売場作りがポ
イント! 1月のセール期の店頭とガラッと変え
「春の訪れ」を感じていただきましょう。



飲食・食品物販店舗

「売上の山」は、前半の「節分」「恵方巻」「バレンタイン」
です。ニューノーマル時代になっての初の2月の行事。
例えば、なぜ節分の行事があるのか、恵方巻を食べ
るのか、POPで意味も一緒に伝えましょう。バレンタインで
は、「会えないからこそ高級チョコで」、「自粛太りの方へ
の低糖質チョコ」、映えるチョコが人気の予感!



サービス店舗

新生活に向けて、身体も気持ちもリセット
できるサポートをして差し上げましょう。
新メニューのアピールを、「リセットするなら…」
「チャレンジするなら…」「今から準備をしよう
!…」など、2月入会、始める理由「事始め」
接客トークやPOPでアピールしましょう。

売場作りの仕掛け

春の訪れを感じ、お客さまの気持ちがワクワクする仕掛けがポイント!

1

新作春アイテムで、
売場の「鮮度UP」

- 今春のトレンドアイテムの
打ち出し展開をする。
- 春カラーで視覚訴求。

2

ギフト演出でバレンタイン
ニーズの囲い込み

- ラッピングを使った演出。
- ここでしか手に入らないもの
や限定アイテムで訴求。

3

新生活を迎える学生や
社会人への訴求

- 新生活に必要なものを
トータル(一揃い)で見せる。
(服、雑貨、家具など)

接客の仕掛け

トレンドワードを調べ、新しい
気付きをもたらす提案を!
・アイテム
・カラー
・素材 など

お店やブランドの、オンリーワ
ンな価値を伝える!
・期間限定アイテム
・店舗限定商品
・ノベルティ など

お客さまの不安や悩みを
解消する対応を!
・新生活必需品の提案
・社会人のマナー
(着こなし方、持ち物など)

2月の接客のポイントは、『**ねぎらい**』と『**ワクワクを伝える**』『**家族に感謝**』です。
入試が終わった学生や、内定の決まっている新社会人の来店が見込めます。また、中旬にはバレン
タインも控えており、期待感高まるお客さまの「**ハード**」や「**ニーズ**」をキャッチすることが大切です。



この時期のお客さまが抱く
気持ちの共通点は、
「初めてのことを経験する」や、
「期待に胸高鳴る」です♪

『共感の言葉』で心の後押し

さ…さすがですね!
し…知らなかったです!
す…すごい(素敵)ですね!
せ…センスいいですね!
そ…そうなんですね!

『根拠のあるセールストーク』

で**背中**の後押し

- ★自信をつけていただく
- ★安心していただく
- ★感心していただく

3つの
「頂き」

他店の好事例



春夏の立ち上がりは、打ち出
しの鮮度と、お客さまにとって
の特別感をもたらすことが大
事! **基本中の基本ですが、
つい忘れがち、再確認!**

あるアパレル店舗にて…

トレンドをいち早く取り入れることで人気のアパレルショップ。
アウターを探しに行った際、店内のPOPに**新商品をモデル
が着用したイメージが使われていました。どのように着こ
なせばいいのかが一目でわかり、こういふふうに着てみたい**
など実感がわきました。

ある飲食店にて…

大好きなスイーツが揃うお店に立ち寄ったときのこと、メニューを見て悩んでいると
『よろしければ、こちらの季節限定のお品が大変人気ですよ』とおすすめてくれ
ました。さらに『この時期にしか収穫できない新鮮なフルーツを使っています』と
教えてくれたので、特別感があり思わず注文してしまいました。