

2022年度 52週MD ニュースタイル 4月編

★自店の販促計画と照らし合わせ
ヒントがあればご参考してください！

お客さまの「始まり」「挑戦」を応援！ 気温の上昇に合わせ、心身があたたまってくる月。お客さまも新しいコト・モノへの関心が高まるため、自分自身を啓発することや整えることを後押しすることがポイントに。また「始まり」の季節でもあるので、お客さまの背中をそっと押し、応援してさしあげましょう！

週	第5週 3月28日～4月3日	第6週 4月4日～10日	第7週 4月11日～17日	第8週 4月18日～24日	第9週 4月25日～5月1日
イベント	3月中旬～4月上旬 お花見シーズン		GW		4月29日～5月5日 ゴールデンウィーク (※今年度のGWは、 最大で5月8日までの 10日間になる方も！)
お客さまの お買物行動	4月上旬 新年度・入学式		4月～5月上旬にかけて 潮干狩りシーズン		
お客さまの お買物行動	上旬～中旬 新しい生活のスタートと共に新しいものへの興味が高まる 買い替え需要アップ！		中旬以降① 母の日ギフトの 下見が始まる		中旬以降② GWに向けて レジャーアイテム需要や 旅行への興味が高まる
売上の山予測	"スタート"や"チャレンジ"への意識が高まる 第5週・6週は1回目の売上の山		第7～8週は、母の日に向けて、 G/Wに向けての種まき		イベントに向けての実売が見込める 第9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>3/28 シルクロードの日、グリーンツーリズムの日、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 妻がうるおう日、信長の野菜の日</p> <p>3/31 エッペル塔落成記念日、オーケストラの日、山菜の日</p> <p>4/1 エイブルフル、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>	<p>4/4 あんぱんの日、どちやきの日、ヨーヨーの日、歯周病予防デー</p> <p>4/5 デビューの日、よこそうデー、ヘアカットの日、オープンカーの日</p> <p>4/6 北極の日、春巻きの日、白の日、コンビニの日、事務の日</p> <p>4/7 世界保健デー、セルフケアの日</p> <p>4/8 花まつり、シワ対策の日、ペペーリフ記念日、炭酸水の日</p> <p>4/9 鍼灸の日、食と野菜ソムリエの日、子宮頸がんを予防する日</p> <p>4/10 女性の日、駅弁の日、フオトの日、社長の日</p> <p>4/6～4/15 春の全国交通安全運動</p>	<p>4/11 メートル法公布記念日、しっかりと朝食の日、ガッツポーズの日</p> <p>4/12 世界宇宙旅行の日、パンの記念日、子どもを紫外線から守る日</p> <p>4/13 水産デー、浄水器の日、喫茶店の日</p> <p>4/14 オレンジデー、フレンドリーデー、タイタニック号の日</p> <p>4/15 よい酵母の日、いちご大福の日、良いコラーゲンの日、東京ディズニーランド開園記念日</p> <p>4/16 女子マラソンの日、エスプレッソの日、チャップリンデー</p> <p>4/17 恐竜の日、職安記念日、五平もち記念日</p>	<p>4/18 発明の日、よいお肌の日、毛穴の日、お香の日、よい歯の日</p> <p>4/19 取育の日、地図の日、飼育の日</p> <p>4/20 郵政記念日、ジャムの日、腰痛ゼロの日</p> <p>4/21 民族の日、オーベルジュの日</p> <p>4/22 アースデー(地球の日)、よい夫婦の日</p> <p>4/23 サン・ジョルディの日、地ビールの日、ビールの日、ジジミの日</p> <p>4/24 植物学の日、日本タービーの記念日</p>	<p>4/25 国連記念日、小児がんゴールデンボンの日、世界ペンギンの日</p> <p>4/26 世界的所有権の日、よい風呂の日</p> <p>4/27 哲学の日、悪妻の日、ロープデー</p> <p>4/28 四つ葉の日、シニアーズデイ労働安全衛生世界デー、庭の日</p> <p>4/29 昭和の日、タオルの日、歯肉ケアの日、羊肉の日、ナポリタンの日</p> <p>4/30 図書館記念日、しめじの日、国際ジャズデー</p> <p>5/1 メーカー、宅配ボックスの日、スランの日、自転車ヘルメットの日</p>
ミニイベントの 活かし方	<p>4月1日「省エネルギーの日」・・・ 4月2日「CO₂削減の日」・・・</p> <p>エコグッズやエコシビ、オーガニック素材等、エコにつながるアイテムやメニューの提案</p>		<p>4月5日「デビューの日」・・・</p> <p>新生活ニーズに向けて、「トータルコーディネートや一式」で提案</p> <p>新生活、新しいことの始まりには、必要なもの・ことがたくさん…。一揃いで見せ、イメージを持っていただくことが大切です。</p>		<p>4月28日「4(よ)2(つ)8(ば)の日」</p> <p>多くの人に、日々の生活の中で四つ葉のクローバーのような幸せを見つてもらふことを目的として誕生した記念日。</p> <p>四つ葉のクローバーの4つのテーマ(愛・希望・幸福・健康)を基に、お客さまの気持ちが幸せになるようなアイテム、メニューを訴求しましょう！</p>

売場づくりの仕掛け

キーワードは「スタート」と「チャレンジ」

買い替え・買い足し需要をキャッチすることがポイント！お客さまにとっての「新しい」をテーマにした売り場作りを。また、春の色を使って視覚訴求も忘れずに！

- ファサード(お店の正面部分)で**新商品**や**新メニュー**の打ち出しで、振り向いてもらう仕掛け作り。
- トレンドカラーで、見ていて楽しい空間を演出する。
- 行業ニーズ(GWへの仕掛け準備として)にお出かけ先で使えるアイテムで、**お客さまの興味・関心を高める**打ち出しをする。

接客の仕掛け

「パーソナルな接客」を常に念頭におく

テーマ① **始まりを応援**

・・・新しい出会い、新しいことへの挑戦、新しい環境へ飛び込むなど、「始まり」にはドキドキした気持ちがつきもの。。。

接客ポイントは、商品説明だけでなく、

- お客さまの気持ちを察知し、自分の言葉で表現して伝える(寄り添い)
- 提案には必ず根拠を添える(理由がある)

テーマ② **春を満喫いただく**

・・・お客さまの想像をかき立てるトークが重要！

「春の色みは身につけているだけで幸せな気持ちになりますよね！」→**共感する**

「春の食材はどれもシャキシャキ新鮮で、うま味がギュ〜と詰まっています！」→**擬音語表現**

ミニイベントでモチベーションアップ！

4月1日は【トレーニングの日】

にちなんで・・・ チーム一丸でおもてなしマスターになろう！

チームトレーニング月間でスキルアップ！

例えば・・・

4月2日「週刊誌の日」

→自分の業種に関係のある週刊誌から、新しい情報をプレゼン大会！

お客さまにも有益な情報を店舗内で共有することで、チームとしての力に変わります★

例えば・・・

4月9日「食と野菜ソムリエの日」

→自店舗で使っている野菜や食材の豆知識披露会！全員でお店の食材ソムリエになることで、提案の幅が広がります★