

※本稿は参考として、各社の規定内にてご活用くださいませ。

| 週    | 第10・11週<br>5/1(木)～5/11(日)                                    | 第12週<br>5/12(月)～5/18(日)                  | 第13週<br>5/19(月)～5/25(日) | 第14週<br>5/26(月)～5/31(土)                                  |
|------|--|--|-------------------------|--|
| イベント | GW<br>11日 母の日<br>父の日に向けて準備を始める                               |  | 運動会・遠足シーズン              |  |
| 売上の山 | イベントがピークになる上旬は1回目の売上の山<br>イベントでの食事・お菓子、母の日ギフト需要、初夏の衣料品需要がアップ | GW後半から第11～12週に向けて、梅雨を快適に過ごすアイテム訴求が効果的です! |                         | 梅雨や夏に向けて下旬は2回目の売上の山<br>運動会や遠足、夏に向けた商品梅雨入り準備、レイングッズ需要がアップ |

### 記念日をイベントのヒントに!

上旬は「家族の記念日」子どもや家族向けに「ドキドキ」や「ワクワク」が伝わる提案!

第12週は「旅行の日」新しい発見! 旅の思い出をイメージできる訴求!

第13週は「新たな趣味の発見」新生活にも慣れてプライベートの充実を楽しいをテーマにご提案

5/30は「消費者の日」お客さまへいつも以上の感謝を込めて! おもてなし溢れる訴求!

#### ミニイベント・記念日

5/1 八十八夜、「令和」改元の日、緑茶の日  
5/2 婚活の日、カルシウムの日  
5/3 憲法記念日、リカちゃん人形誕生日  
そうじの日、ごみの日、  
5/4 みどりの日、**ファミリーの日**、  
口臭ケアの日、植物園の日  
5/5 立夏、**こどもの日**、端午の節句、  
レゴの日、鯉のぼりの日  
5/6 ゴムの日、ココックの日、コロネの日  
5/7 コナツツの日、コナモンの日・粉の日  
5/8 ゴーヤの日、ごはんパンの日  
5/9 メイクの日、口唇ケアの日、告白の日  
5/10 コットンの日、ファイトの日  
5/11 **母の日**、ご当地キャラの日

5/12 看護の日、ナイチンゲールデー、  
アセロラの日  
5/13 カクテルの日、愛犬の日  
5/14 温度計の日、マーメイドの日、  
けん玉の日  
5/15 沖縄本土復帰記念日、青春七五三、  
ヨーグルトの日、ストックキングの日  
5/16 **旅の日**、抗疲労の日  
5/17 世界情報社会・電気通信日、  
**バック旅行の日**、大谷翔平の日  
5/18 ことばの日、防犯対策の日  
ファイバー(食物繊維)の日

5/19 ボクシングの日、香育の日  
5/20 世界ミツバチの日、森林の日  
**電気自動車の日**  
5/21 ニキビの日、小学校開校の日  
対話と発展のための世界文化多様性デー  
5/22 ほよ犬の日、**サイクリングの日**、  
抹茶新茶の日  
5/23 チョコチップクッキーの日、キスの日  
骨密度ケアの日  
5/24 伊達巻の日、園活の日  
**スキューバダイビングの日**  
5/25 **愛車の日**、ホグネコの日、  
主婦休みの日、子どもニコニコ笑顔の日、

5/26 風呂かび予防の日、ル・マンの日、  
東名高速道路全通記念日  
5/27 小松菜の日、百人一首の日、  
背骨の日  
5/28 ゴルフ記念日、花火の日、自助の日  
骨盤の日  
5/29 エレベスト登頂記念日、呉服の日、  
こんにやくの日、シリアルの日、  
幸福の日、エスニックの日  
5/30 **消費者の日**、掃除機の日、  
ごみゼロの日、アーモンドミルクの日  
5/31 世界禁煙デー、古材の日

#### 売場作りのポイント

5月は毎週違った「ニーズ」!  
キーワードはイベントに合わせた  
リアルタイムな訴求!

「今すぐほしい」、「使う予定がある」など、お客さまの気持ちの変化や「ニーズ」を想像、日々まめな

《例えば》

①GWの過ごし方…家族旅行や新しい仲間とお出かけ、近場での楽しみ方、を訴求。



②衣替え…最高気温が22℃を超えはじめたら、衣替えは一気に初夏へ。天気や気温の変化に合わせた日々の売場作りを考えましょう。



③梅雨対策…九州・沖縄は5月中旬から、6月中旬にかけて全国で梅雨入り予測。事前準備に必要なアイテムを訴求。



#### 接客・対話のポイント

お客さまの『気持ち』を想像できる  
スタッフになるために!  
『そうぞう力』をトレーニング!

#### ファッション・グッズ・サービス

『そうぞう力』のトレーニング

★例：新商品からイメージ

この新作ジャケットを購入するお客さまは?



どんなお客さま?

どんなシーンで着るだろう?

どんな着回しができる?

『そうぞう力』は対応のあらゆる場面に役立ちます。例えば商品説明の場合、新作という商品情報だけでなく、他の方からどのように見えるか、どのようなシーンで着るのかなど『そのお客さまに合わせた説明の方がお客さまもイメージが膨らみ魅力的に感じます。』

#### カフェ・レストラン、食品

例えば飲食店の場合、赤ちゃん連れのお客さま⇒ベビーカーは置けたか? ⇒最適な席や椅子はあるか? ⇒取り皿は必要か? など、想像しながら先回りする行動があると、お客さまに喜んでいただくことができます。