

株式会社 新栄商会

News Letter

第5号

2017.05

新栄 よかよ!

ちょこっと

教しえちゃ欄?



今回は、皆様にもお馴染みの弊社のパールジュエリー担当の
紳さんにパールの市場動向などについて尋ねてみました。

Q 最近の、小売店様の店頭のパールの状況は?

あこやに関しては、価格が安い一般品より、花珠などワンランク上の高品質なパールの2点セットの方が動きが良いです。店頭で積極的に良いものを勧めていただいているのと、お客様もせっかくなら良いものを、とお求めのようです。

Q 催事では、どうですか?

催事でも、オーロラ天女など、より綺麗で高品質な花珠が出ます。

Q 海外、国内の状況は?

昨年秋からの円安の影響で、あこやの国外への輸出が増えているようです。一方で、国内の品薄傾向はまだ続いていて売れ筋ラインほど確保しにくい状況です。

Q お店へのアドバイスは?

花珠の2点セットや黒蝶なども、サイズ、価格を決めて、こまめに補充をしながら定番として意識的に販売しているお店様はよく売れています。売れ筋の変化も把握しやすくなりますよ。

Q 今回の特招展で仕入れるなら

やっぱり定番の品揃えとして、あこやの2点セット、花珠、黒蝶ネックレスは、たくさん商品をお見せできる特招展で、押さえておいていただきたいです。デザインものも、あこやを使ったデザインペンダント系が、最近よく売れていて同様にデザインリング、ロングネックレスも動きが良いのでおすすめです! 南洋マルチカラーネックレスも、都知事効果での売れが、まだ続きそうです。

博多のお土産 **これがよかよ!**

国菊のあまざけ



父から甘酒を買ってきてくれと頼まれたので「急になぜ?」と聞くと「飲む点滴」らしいと。しかも「国菊の甘酒」と銘柄指定。福岡の朝倉市の老舗酒造 篠崎の国菊。さっそく近所で1本購入。しかし、それ以降ずっと品切れ入荷未定状態に… テレビで紹介されたらしくネットでも買えず。米麹からちゃんと作った甘酒は実際に点滴の成分と似ているらしく美容、健康にとでも良いらしいです。この前、博多阪急の地下でやっと発見! 自分でも飲んでみました。麹だけの無加糖なのに、甘い!(予想外に) 甘酒独特のお米の香りは控えめで、すっきり飲みやすくこれはおいしいです! しばらく品薄が続きそうですが特招展からお帰りの際は、博多阪急の地下を覗いてみてください。

国菊 あまざけ(900ml) 価格 713円+税



新栄の風景 本社の窓から眺めた風景



トランプ大統領も羨む高速鉄道 新幹線!
本社ビルの近くを山陽新幹線が通っています。鉄ちゃんではないので、そんなにトキメクことはないですが500系とかN700系がビューワンビューワン走ります。(でも音は事務所内ではあまり聞こえません。)
博多駅から乗れば5分ほどの距離でしょうか。大阪方面から新幹線で帰社すると、会社の真横を通過して「遠ざかり」、博多駅からクルマで戻るといった若干のヤルセナサを感じます。特招展から新幹線でお帰りは左側の車窓をご覧ください。新栄商会の本社が見えます。

特招展 前回レポ

新栄商会 創業70周年! ということで、今年、開催の特招展は、70周年記念を冠に商品や企画をいろいろご提案して参ります。前回の2月は、その幕開けの展示会ということで懇親会を催し、たくさんのお客様にお集まりいただきました。



北は北海道の旭川、南は沖縄まで、全国からたくさんのお客様がご来場に。会場に席が収まるだろうか、と心配したほどです。かなり密集した感じになりましたが、お客様同士の交流も弾んでいたようでおかげさまで大変賑わいのある会となりました。ありがとうございました!



皆様と弊社の末長い繁栄を願った「クロカンブッシュ」。小さなシュークリームを積み上げてできています。ウェディングケーキのように点灯式が行われました。



70周年の感謝のお礼と、100年へ向けてのメッセージ。



弊社営業マンの成績優秀者の表彰。メダリスト、ゴールドメダリストとして表彰。受賞者には、ダイヤモンド、ゴールド、のピンズが贈られました。皆様のおかげあつての荣誉です。



お土産は九州らしく芋焼酎! 新栄ブルーと祝賀の赤のボトルが卓上花のように華やいでいました。



新栄商会のコーポレートカラーがブルーということでブルーのシャンパンで乾杯!

ポートレート撮影会 企画



「肩の力抜いて、はい、スマイル!」

前回の特招展会場の一角でご提案していたポートレート撮影会企画の風景。

展示会の集客イベントとしてのご提案でした。スタイリストがワンポイントのヘアメイクをしてコマースフォトのベテラン、カメラマンが撮影。画像修正を丁寧に行い、お客様の最高の1枚を仕上げて後日お渡しするイベントです。

特招展当日は、ご来場のたくさんのお客様にデモ撮影をご体験いただきました。

ホームページや、案内状にも使えるようなベストショットになったのではないかと思います。

イベントは、今のところクルマで移動可能な九州・山口エリアに限りませんが貴店の展示会の集客に、ぜひ、ご検討ください。

詳しい資料は anniversary@shin-ei-s.co.jp

博多へ行ってきました。

スマホやiPadを持つ方が増えて特招展会場で、表彰式やイベント提案ブースなどを撮影される方を最近をよくお見かけします。

Facebookやお店のブログなどで「今日は仕入れて博多です!」といった発信をお客様やお仲間などにされているのでしょうか。

そうです、せっかく博多へいらっしゃったのならDMでも出張ツアーを楽しく報告しながら仕入れた商品をお客様へ紹介しませんか?

品名と価格だけの情報が並ぶDMよりどこで、どんな風に、どんな思いで仕入れて来た商品なのかのエピソードを交えて「〇〇さんのために仕入れてきました!」などと語る方が、その商品への興味を持っていただけるはずですよ。

SNSでそうした発信も上手なお店様が増えていきますので、SNSでは繋がっていないVIPのお客様などへ「博多へ行ってきました」DMを作って送ってみませんか?



会場企画部へお声掛けいただければ仕入商談風景を撮影しますよ!

