

よかよ!

新栄や特招展の、よかコト、よかモノ、よかネタをお知らせします!

今回の特招展で開催する

手書きPOPコンテストとは?

サイネージやタブレットなどのデジタルデバイスを駆使した店頭販促が浸透する一方で、アナログツールであるPOP、特に「手書きPOP」販促も書店やドラッグストアでの成功に習い活発になっています。

成功のポイントは、販売スタッフの人柄を感じるオススメやレビューコメント。それが手書きにより個性とリアリティがぐんと増して伝わり、お客様の買う気を誘います。

今回の特招展では、弊社、営業マン自らがペンを握り、考えて書いたPOPを会場に掲示し、皆様に投票していただきます。初めての試みなので「なんだよ、うちの店のスタッフの方が上手いゾ」とか、手書きのカジュアル感がお店に合わないというご意見もあるかもしれませんが、この活動を継続させることにより、商品価値を見出す力、伝える表現力を身につけて、商品価値訴求による現場販売力を強化しようとして

ています。そして、それが皆様の店頭や催事での売り上げUPにつながるはずですよ。



当日は撮影自由ですので、このフレーズ、お店で使えるというのがあれば、スマホで撮っていただいて結構です。ぜひ、参考にされください。

ちなみに、グランプリ受賞者には賞金が出ることになっています。(^^) 御社担当営業マンへの温かい応援と、えこひいき無しの投票をお願いします!

『セルライト?』



セルライト、女性の方ならよくご存知かもしれませんが、男性の私は不勉強でよく知りませんでした…(^^;)

調べてみると、セルライトは、皮下脂肪が老廃物や水分を含んでコラーゲン線維が包み込んで固まったものらしいです。

それにより皮膚の表面がオレンジの皮の

ようにボコボコになるので、お悩みの女性も多い様ですね。

見た目の問題だけでなく、血流やリンパの流れを悪くするらしいので放置しない方が良いでしょう。

このセルライトを数ヶ月でスッキリさせる凄いサプリがあるらしく今回の特招展でご紹介します。

店頭でのお客様とおしゃべりのネタにもなりますのでまずは、お気軽にご参加ください!



LINEで「どう?」

たくさんの商品や企画が並ぶ特招展。

お店のスタッフ様「全員」にご覧いただきたいのですが、そういうわけにもいきません。

また、お店を代表して来たけれど、何を仕入れようか…と迷う方もいらっしゃると思います。

そんな時、やっぱり便利なLINE。お店のスタッフ様全員でLINEグループを作られていれば、「こんな商品あるけど、どう?」と、会場の商品を撮影して画像や動画を送信されてはどうでしょう?

WeChatビジネスのようにですね。「全店の全スタッフ様」にLINEで一斉に聞けば引き合いや、定番の欠品、企画品作りなど様々なことが日々店頭で発生しているはずなのでスタッフが多いお店様ほど、何かのレスポンスがあるかと思えます。

店頭で必要故のスタッフ様からの要望なので仕入れた商品のセルアウトも早いのではないのでしょうか?

そんなこと、既にやってるよ!というお店様もあるかと思いますがそれが盛んになれば特招展が、皆様の売上作りに役立つ場としてさらに進化しそうです。

ご出席ありがとうございました!

平成30年 賀詞交換会 レポート

前回特招展 2月7日(水) グランドハイアット福岡にて開催



お忙しい中、全国から多数お集まりいただき、ありがとうございました!
お客様同士のご挨拶で歓談も盛んでした。



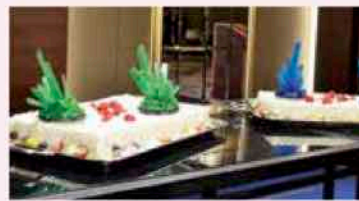
代表取締役 川口より、30年度の方針、取り組みテーマ「デジタルとアナログの融合でビジネスのスピードを加速する」についてお話ししました。



アペタイザーとして飲んでいただいた「神社エール」。
嵐出演のCMのロケ地として話題になった宮地嶽神社公認のサイダーです。神社エール→ジンジャエールの洒落に気づいていただき、ちょっと会場が沸いたのが嬉しかったです。お神酒風ですがノンアルコール。美味しいと好評でした。



ラベルの裏にCMで話題になった「光の道」の写真。ボトルを通して浮き上がる仕掛けがニクイ!



デザートは、グランドハイアット特製のケーキ。宝石をテーマにというリクエストにシェフが応えた力作。餡細工でできたリアルな結晶のトッピングに皆様も思わず写真撮影。なかなかのインスタ映えです。



成績優秀者の表彰とご挨拶。新業態マネージャー小川、名古屋支店 マネージャー中島、九州営業部 河合でした。



最後に幹部社員、営業マンが登壇して挨拶。「今年もよろしく願ひ致します!」

ちょこっと 教しえちゃ欄?



今回は、弊社の宝飾部商品課・ブランド・地金チーム 笹本チーフに、地金ネックレスの最近の傾向などについて訪ねてみました!

Q. 最近の地金ネックレスの売れ筋、トレンドは?

地金に限らず、依然としてロング系が人気です。アレンジが効くお洒落効果だけでなく、装着のしやすさで幅広い世代に受け入れられているようです。「装着しやすさ」の追求はパーツ屋さんを含め、ジュエリーメーカーが、こぞって取り組んでいて、地金ネックレスも、マグネットや、形状記憶、クリップ留め、スライドパーツなど、ひと工夫あるものが店頭でも売やすいので人気です。デザイン的には、重量感、ボリュームがあるものより、細いチェーン使いのいわゆる「華奢」感のあるデザインが好まれています。

一方、喜平などは、100gUP の受注も、ちよくちよくあり、こちらは安全資産として購入されている面もあるかと思えます。

Q. 店頭で地金ネックレスが、もっと売れるようにするには?

ベネチアやアズキなどペンダント用チェーンを太さ別、長さ別に定番化してアピールしてください。逃していた潜在ニーズに気付かれると思います。そこから、話が広がって別作での単価 UP や、他の商品提案のチャンスに繋がるケースもあるようです。

博多のお土産これがよかよ!

「どらきんぐ生」あまおう入

海外の富裕層も魅了する福岡の高級イチゴ「あまおう」。今や福岡のスイーツ界で「あまおう」バージョンの製造は必須。この時期の駅、空港の土産物売場は、あまおう菓子のパラダイス。



インパクトある断面!

博多駅マイング、いっぱい通り、阪急地下で買えます。

伊都さんく「どらきんぐ生」
価格 410円(税込)

※5月末頃までの販売

中でも、これは、「あまおう味」などのちょいアレンジものではなく、糸島産あまおうが、まるごと入った直球勝負のどら焼き「どらきんぐ生」。(名前がなぜカワイルド…)ガブリとやると、モチッとした薄めの皮。そして、生クリームと小豆餡の甘さの後にあまおうの甘酸っぱさがジュワッ…(*´▽`*)

新栄商会 新春恒例 厄除祈願

太宰府厄払い



御神木の「飛梅」もようやく蕾をつけたばかりの1月7日(日)。年始恒例の厄除け祈願で太宰府天満宮へ行ってきました。



初詣や合格祈願の参拝客で、参道はご覧の通りの人の山。



頭を撫でると知恵を授かるという御神牛。



振り返ったり、立ち止まったり、つまづいたりしてはいけないといわれる3本の御神橋。境内にある数々のスポットを巡りながら御本殿へ。



祈願後は、新栄商会御用達の松島茶店さんで「おでん」と梅枝餅を美味しくいただきました。

諸先輩方にご教授いただきながら、御本殿で祝詞をあげていただき、つつがなく終わることができました。大厄という人生の折り返し地点を迎えることで、これまでを振り返り、これからに向けた新たな決意を胸にすることができた初めての厄除け祈願。年中行事としてこのような場を設けていただいたことに感謝を致します。