



「思わず寄りたい」

お店づくりにチャレンジ【第10回】

テーマ3:ディスプレイ・サービス編 その1(ディスプレイ)

これまでの、テーマ①ファサード編では、お店の存在感を表現するための“間口感・高級感・清潔感・明るさ”の重要なポイントを、②什器編では、“陳列・在庫・演出”の効果的な方法や便利な機能を説明してきました。今回はディスプレイプランについて、考えてみたいと思います。

☆売場のスペースに合わせた年間ディスプレイプランを立ててみましょう!

※下記のテーマを参考にしてみてはいかがでしょうか。

	3月	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2
季節感の表現	春	ひな祭り・桜 端午の節句		夏	あじさい・七夕 夏祭り		秋	栗・ハロウィン 七五三		冬	クリスマス・正月 バレンタインデー	
製品のPR	販促キャンペーン	販促キャンペーン	販促キャンペーン	販促キャンペーン	販促キャンペーン	販促キャンペーン	販促キャンペーン	販促キャンペーン	販促キャンペーン	販促キャンペーン	販促キャンペーン	販促キャンペーン
関連グッズ	●新社会人 ライター・ネクタイ・システム手帳	●アウトドア 携帯灰皿・双眼鏡・コンパス	●読書 灰皿・本・メガネ・コーヒーカップ	●パーティー シガレットケース・ワイングラス								
お客様との絆	通 年											

『関連グッズ』をディスプレイしましょう

専門性の高い「ブティック」のウィンドウディスプレイは、大変参考になるところがあります。単品の商品(コート・セーター・スカート等)と、その引き立て役(帽子・バック・靴等)が、必ずセットされて、ライフスタイルの＜提案＞をしています。私たちも、「たばこ」を引き立てるための関連グッズを幅広く考えてみましょう。「たばこ」の売上げアップだけではなく、たばこ関連グッズの客単価アップにもつながり、次の提案が楽しみになるリピーターも、きっと増えることでしょう。例えば、テーマを「アウトドア」と決め、客層を「若い男性」に絞り込んで、喫煙のタイミングをイメージして下さい。右の写真のようなデザイン性と機能性の高い「シガレットケースとライターケース」にたばこをセットし、ディスプレイしてみたいと思います。



お客様との『絆』をつくりましょう

お客様との絆づくりは、他店との違いを表現する大切なポイントのひとつで、お客様と話題が共有できます。お店の「ご主人」が発信人となり自慢のできるものなら何でもかまいません。ディスプレイされた物は、必ずお客様から反応があり、商品を越えたお客様との「絆」づくりに役立ちます。

楽しいディスプレイにしましょう

ディスプレイは、心構え・テクニック・センスが求められますが、テーマをつくり、繰り返しチャレンジすることによって、徐々にコツが掴めて、大切な売場が生きてきます。お客様にも、お店にとっても、“楽しさのあるディスプレイ”をすることが重要です。