

店舗診断 第2回



お店づくり【実践編】

首都圏：Mたばこ店

アドバイザー：インタープレーン(株) [電話：XXXXXXXXXX]

Before (現状診断)

現状：自販機3台が道路側をふさぎ、対面販売の売場がない

住宅地の間口3.6m約4坪のほぼ専門店(若干日用雑貨商品の取扱いあり)で、永年にわたり地域コミュニティに貢献されており、お客様は固定客が圧倒的に多いようです。店内左横の本来、接客カウンターの役目を果たすショーケースは、目線の高さまで積まれた販促什器で、対面販売機能を果たしていません。これでは店内に入ったお客様は戸惑ってしまいます。また、入口はガラス戸一枚のため、閉店時はガラス戸の施錠とカーテンのみになり、防犯上不安があります。

在庫管理：個装及びカートンの収納については全く非効率的です

壁面を利用した什器もなく、現状は随分無駄な“動き”を日常的にしているように見受けられます。特にカートンは隣室の居間にストックしているため、その都度取りに行くので無人状態になり、防犯にも問題があります。

陳列・演出：取り敢えず空いたスペースを利用して演出をしていますが・・・

売場全体の配置に有機的関連性がないため、陳列・演出やストック機能が“雑然”と見え、お客様の購買意欲を刺激し、迅速な対応をはかるには物足りません。



After (改善提案)

手売り強化：“間口感・ボリューム感・明るさ”のあるウインドケースを新設

自販機1台を撤去して、ウインドケースの新設スペースを確保することにより、対面販売を強化しましょう。内照式ダミー陳列の採用により、明るく新鮮な、センスのあるファサードの中心として、活気のある雰囲気は是非表現したいものです。個装は手許や右脇にストックが可能になり、現状の“無駄な動き”がかなり改善されます。

防犯対策：軽量シャッターの新設

ウインドケースと入口ドアを間口としたシャッターの新設により、外出や夜間閉店以降の時間を安心して過ごすことができます。

今後の対策：店内の壁面機能の充実

店内右側壁面は日用雑貨の展開、正面及び左側壁面は、たばこ関連の“陳列・在庫・演出”機能としての棚を設置することにより、お客様に対する訴求が今まで以上に可能となり、売場も有効利用されて、歓談スペースも生きてくると考えられます。



新設シャッター (BOX)

新設入口ドア

新設対面販売用ウインドケース

■イメージ図

予算の目安 ★★ (10~50万円) ★★★ (50~100万円) ★★★★ (100~150万円)