

まつやまの商店街をもっと元気に

てくてく

2016.3 vol. 21

松山市商業振興対策事業委員会 視察研修レポート
[岡山県]表町商店街 インバウンド対策事業 / 岡山市中之町街づくり株式会社
ぶらり商店街探訪 ~大街道商店街~

発行/〒790-8571 松山市二番町四丁目7-2 松山市役所地域経済課内 Tel.089-948-6548 Fax.089-934-1844



大街道商店街

山市を代表する商店街のひとつとして、松山中央商店街の一角を占める大街道。その歴史は大正時代初期、用水路が埋め立てられ、広い通りができたことに由来します。かつては車道の両端に片側アーケードのある商店街でしたが、昭和57年、歩行者専用道路への移行に伴い、全蓋アーケード化。約500メートルの通りには、物販、飲食、サ-

ぶらり商店街探訪

ビス、病院：様々な店舗が軒をたっています。郊外への大型ショッピングモールの進出などの影響もあり、アパレル店舗が減少傾向にある一方で、カフェやレストラン、居酒屋などの出店がここ数年で増えてきました。さらに平成27年8月、ラフォーレ原宿松山の跡地に「アエル松山」がオープン。ロープウェイ街からの流れを意識し、大街道入口のデザインも一新。大街道への新たな流れが生まれ、来街者増加が期待されています。

元気なお店!

居酒屋 一進丸

伊子のうまいもん、痛い踏み

平成28年1月21日、大街道の真ん中にオープン。実家が魚屋なので、瀬戸内の新鮮な魚介を中心に、伊予牛、燻っこ地鶏や甘とろ豚など愛媛の美味をふんだんに味わえるのが特長です。夜は3,500円からの飲み放題付きコースがあり、2階に50名までOKの掘りごたつの座敷を完備。企業やグループの宴会に重宝されています。海鮮丼やカンパチのわら焼き定食などのランチも好評。

☎ 089-941-3488
11:00~14:00、17:00~23:30
水曜

OZOC

トレンドファッションを求めやすく

大街道に出店し約15年、インスピレーション溢れるファッションを提案する「OZOC」。よりお求めやすい価格設定になり、学生からママさんまで幅広い年代に愛されています。入口のディスプレイは、手に取りやすいトレンドを意識したコーディネートで入りやすく。平成28年2月よりスーツや洗練されたテイストを表現するブランド「INDIVI」も加わりました。

☎ 089-934-6010
11:00~20:00
無休

ALOHA KISS

街中のオアシスで癒しネイル

東京自由が丘でもオトナ女子の支持を集める「ソフトジェル専門サロン」が大街道に出店。お仕事帰りのOLさんや忙しいママさんなど、オシャレ感度の高い女性のために、短時間&低価格のサービスを提供しています。ハンド3,240円、フット5,940円。シンプルネイルから季節感のあるデザイン、ブライダルネイルまで、手元を華やかに彩りながら癒しのひと時を。

☎ 089-947-1511
11:00~20:00 (最終受付19:00)、土・日・祝11:00~19:00 (最終受付18:00)
火曜

アシックスウォーキング松山

あなたに合った一足を提案します

3次元足形計測により、一人ひとりの足を細部まで計測(無料)。アシックスウォーキング本部にて研修を受け、その機能を熟知した専門スタッフが計測データに基づいて、足に合う靴をご提案します。足の特徴に合わせて、セミオーダーの中敷作製も。ビジネスシューズやパンプス、サンダルなど多様に揃えており、生活における様々なシーンに心地よい一足を取り入れることができます。

☎ 089-947-6414
10:30~19:00、日・祝10:00~18:30
無休

セミナー報告 10/19

講師/有限会社 商売繁盛応援団 団長 木越和夫氏

商店街における商売繁盛の特効薬

平成27年10月19日、松山市商業振興対策事業委員会主催する平成27年度第1回人材育成事業研修会が行われました。福井県小浜市で製造会社「せいかわ書店」を創業し、年商数億円を売り上げるカリスマ販売人 木越和夫氏を講師に迎え、商売繁盛の仕掛け、と称される彼のユニークな発想から生み出される、商売繁盛の特効薬を教えてくださいました。

- ① 特定の条件でターゲットを絞り込む(年齢・商品・地域・期間など)
- ② 魔法の言葉で興味を持たせる(業界初!緊急告知!なんとも奇跡の!)
- ③ 具体的な数字を使う(100名以上より113名、約8割より82.3%など、具体的な数字の方が信頼性あり)
- ④ 奇数をコピーに入れる(5)の特徴は、7の法則とは)
- ⑤ NO.1、ランキングを打ち出す(商品・地域・お客様、業界など絞り込んでNO.1を打ち出す)
- ⑥ 権威を借りる(歯医者さんも使っている歯ブラシ、宮内庁御用達の○○○)

- ⑦ 希少性で購入を促進(1日50個限定、幻の○○、次回入荷は未定)
- ⑧ 売れることを見せる、伝える(つい5万突破!マスコミで話題の!)
- ⑨ お客様のつばきを使う(寒い日はやっぱり鍋だね。今日は給料日だから...)
- ⑩ 擬音を使う(ブーンと売り上げが上がる。箱のようなツツルの○○○)
- ⑪ 地獄に仏(これを使うと、こんなに素晴らしい未来がありますよ、)今使わなければ、こんな大変なことになるよ(よ)の方が人間は行動する)
- ⑫ 意外性を使う(72歳のオヤジでもできるネット販売)
- ⑬ ダジャレを使う(日本人は語呂合わせ、言葉あそびが大好き(2年ぶりです。おいこね))
- ⑭ お客様の声を生で伝える(お礼状やアンケートの中から抜粋し、お客様の事例を伝える)
- ⑮ 使用した後の価値を伝える(その商品サービスを使ったらどんな良いことがあるのか)

商人は金儲けのプロである

安くはないと売れないという発想ではなく、商品に付加価値をつけることで、適正価格で売れるよう工夫する。お金をかけずに他社がしていないこと、そしてお客様のために、得するサービスを考えることがプロの仕事だと木越氏。お客様の信者になった時、儲かるのです。との力強い言葉で締めくくっていただきました。

セミナー報告 2/22

講師/エルブランナース 代表 矢吹ちおり氏

思わず入るなくなる! また来なくなる店づくりの方法とは? 「シズル感」のあるお店をつくらう!

平成28年2月22日、平成27年度第2回人材育成事業研修会が行われました。女性目線での商業支援・地域活性化支援を行うエルブランナースを起業。魅力ある店舗づくりをテーマに、接客接遇サービス、ビジネス販売支援などに関するセミナーやコンサルティングを行う矢吹ちおり氏を講師に迎え、「五感に訴える店舗づくり」をコンセプトとしたワークショップの方法を教えてくださいました。

シズル感をお店に演出する

シズル感とは、季節感を感じた先取りの提案で、目新しさを演出すること。店の第一印象は、商品揃え(ディスプレイ/販売員の接客態度)が醸し出す雰囲気が決まります。そこに感じの良いシズル感をつくり出すためには、「ボリューム感」「バランス」「カラー」、そして五感の要素が必要。

五感の要素

視覚: パッケージやPOPのコメントなど見た目で興味を引くもの
聴覚: 心地よい音的を得た共感できる商品の説明
嗅覚: 良い香り、おしそな匂い
触覚: 高貴な手とり、心地よい手触りがる味覚: 試食がきたり、食べたらおいしかった

- ① ファサドづくり(季節感溢れるウィンドウディスプレイ)
- ② 商品陳列・演出(三角形構成法に基づいた商品陳列と演出)
- ③ シズルPOP(手書きや筆文字のコメントPOPが有効)

- ④ ギフト提案(OPP袋や箱を使ったギフト提案商品を店内に散らばせる)

※いずれも、100円ショップなどを有効活用し、お金をかけずに賢く店舗づくりののポイント!

お客様の目線、動線を意識したVMD

VMD(ビジュアル・マーチャントデザイン)とは、店舗デザイン、陳列方法を工夫すること。店を視覚的に演出していく手法。特にアパレル業界で取り入れられています。

- ① VP(ビジュアル・プレゼンテーション)メインディスプレイ(お店のイメージをテーマを視覚的に表現)
- ② PP(ポイント・オブ・プレゼンテーション)サブディスプレイ(各コーナーで商品コーディネート提案する)
- ③ IP(アイテム・プレゼンテーション)売場全体の陳列全般(見やすさ、触りやすさ、並びやすさに配慮し、触りやすさ、分りやすさ)

店の入り口など、顔になる場所はVP、柱や壁などポイントとなるものにPP、店内全体にはIPの手法でディスプレイ。見やすく、手に取りやすい高さ(コールドレスペース)女性の場合は80~140cmを意識した陳列を心がけましょう。

「キャスター付き椅子の巻」

如矢遊

「はいちゃん、椅子が壊れたんやけど二階に買いに行つてや」母のしんどそうな声。台所で料理や食器洗いの時に使っていたキャスター付きの椅子が壊れてしまった。早速その椅子を車に積み込んで、まず全園チエーンの家具店に行き迷った。脚を選んでのは良かったが、ナント取り寄せで入荷に1週間かかる。この展示品で良いのだけと、この椅子は展示品で販売できません。商品は取り寄せで、自分で組み立てになります。お店での組み立ては2,000円、配達は千円かかります。このリヤダメだと思いのD.I.Y系の店を訪ねた。ナントそこでも売られませんでした。我が商店街のお店なら喜んで展示現品を販売するんですけどねえ!? 結局、市内の別支店に連絡してもらい、そこで組み立て前の箱入り品を受け取り代金を支払って、古い壊れた椅子は無料で引き取ってくれた。大型店や全国チェーン店があまりできないサービス。

今回のケースの場合

- ① その場で組み立てしてさしあげる。
- ② 配達してあげる。
- ③ 古いのを引き取ってあげる。

こういったサービスってお客様はきっと喜んでいただけると思うのですが、皆様のお店はいかがですか? えっ? うちの店は昔から市内は無料配達でござい! その心意気です。