

新製品

# 野畑商店かわら版

先月号に引き続き、**地球にやさしい天然ゴムの新製品**です。

ゴム製品はやっぱりダンロップです。

**使い捨てのうすーい手袋**です。今までもポリエチレンで出来た「ポリエチディスプレイ」、ビニール製の「ビニールディスプレイ」など取り扱っておりましたが、**もっとピタリする物**と言う事と、やはりダイオキシンの**環境問題**からゴム製が見直されて来ています。

お客様に早く知って頂ける様にと、100枚の箱入りではなく10枚の袋入りをこ用意しました。

買いやすい 売価設定が出



来る上、フックに吊り下げられる様になって中身も見えます。

薄手の使い捨て手袋を納入専門と思っられるお得意様が意外と多いのですが、店売りでも良く売れます。

良く販売して頂くお得意様に聞くと、**まず、そういう商品があるのだ**と言う事を知ってもらう為に、最初はレジの側でバラで販売するそうです。

もちろんバラは相当割高に設定しますが、ユーザーさんは使い道の分からない商品は割高でも、**少しでも買いたいもの**なのだそうです。(儲かるそうです)

その後使い勝手が良ければ、何箱も一緒にご購入頂けるそうです。(また儲かるそうです)

需要を掘り起こす宣伝で儲けて更に大量注文で儲けるとはこんないい話はないですね。

是非一度お試しになつて下さい。



## 働くのばちゃん Vol. 86

やっぱりコレからは、**エコ**じゃな、**エコ!**

地球を大切にしないか。

社長、エコって言いますが、意味は分かってるんですか?

エコノミーの略だったかな。いや違った。確か**ウシ**の事じゃ。

それは**ペコ**でしょ。

**カ王マルチブーツ ブルー**

新型マルチブーツをご紹介した82号では「グレー」と言うカラーでご紹介しましたが、この色は「ブルー」と言う名に変わります。カタログでは既に「ブルー」ですが、いまだに「グレー」表示で入荷する事があるので困ります。近い将来は「ブルー」表示になります。混乱を招き大変申し訳ございませんでした。



**カ王セーフティ足袋 改良**

カ王のセーフティ足袋が改良されています。サイズ毎に徐々に新しくなっています。チラシ参照

新しい物はムラサキの丸いシールが箱に付いています。

この商品カ王の値上げの中で唯一値下がりした商品です。

希望小売り価格も2500円になっています。

**一鉄ゴム足袋 3L 600円高に**

**丸五製品 値上げ**

先月にもチラッとお話した様に丸五製品が値上がりです。(履物)プロテクト万年に関しては本当中にお詫びのしようがないですが、中サイズ切れのまま値上げとなつてしまっています。

詳しくは担当まで。 **すみません。**



発行者 (有)野畑商店  
〒246-0001  
横浜市瀬谷区御本町9279-37  
TEL 045-921-3561  
FAX 045-921-5337  
毎月20日発行 第86号



のば博士の売れる店作り



ワシらの時代と違って、今はただガムシヤラに頑張る時代ではなくって来た様じゃ。

たまには理論だてて売上アップの策を考えてみるとするかな。今回は売上を客数から分析してみよう。

売上と客数の関係は

**売上 = 客数 × 商品売価**

**売上 = 客数 × 商品点数**

つまり客数を多くすれば当然、売上が上がると言う事じゃ。

しかし一口に客数と言っても、いろいろあるんだなあ。

来店客数、お買上客数。。。

まず、世の中のたくさんの人の中からいかに多くの人に「来店して頂くか」が勝負じゃ。

次に「来店頂いたお客様の中で、いかに多くの方に「買物」をして頂くか」が勝負じゃ。

(お買上客数 = 最終目的)

### 客数から見た売上



図1

勝負はコレで終わりじゃないぞ。ご来店されたお客様が「また来よう」と思ってもらえる様、次回のご来店客(リピーター)をいかにして増やすかが勝負じゃ。

(未来のご来店客数、未来のお買上客数)

1. 来店客数を増やす
2. お買上客数を増やす
3. リピーター(次回のご来店客数)を増やす

「客数を増やす為にはどうしたらいいのか」を全部一緒に考えるより3通りに分けて考える方がそれぞれの対処が見えてくるはずじゃ。

1に力を入れるなら例えば間口を広くするとか、中の見える開放的な感じにするとか、停めやすい駐車場を作るとか、ダイレクトメールやチラシをうつとか、**店の外から入りたいたいと思わせる演出**をしなくてはならん。

2は魅力ある品揃え、価格、陳列方法、接客。。。

3は「また来たい」と思わせる何かじゃ。

図1の様にただでさえ減っていくお客様の数をいかに最小限に抑える事が出来るか。(何もしないと減っていきまふ)

ワシは3が一番気になるぞ。

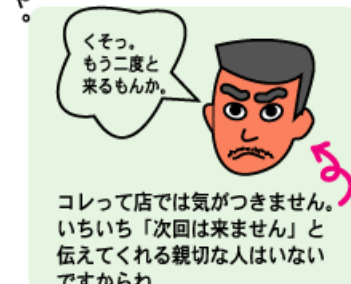
一度買物したからって次にまた同じ店で買いたいと思って貰うのは結構大変な事じゃ。

文句を言わずに、ただ次回に来ないだけだから店側からは決して気がつかないんじゃ。

コレだけ競争相手が多くなった世の中でお客様を満足させるのはかなりの苦勞が必要じゃ。

今は景気がこんなんじやから、あんまりいい話は聞かんのじやが**客数だけは落とさない様**、頑張つて頂ければ、いずれまたいい時がくるもんですぞ。

自己診断頂き、少しでも売アップに繋げて頂けたらと思ひますぞ。



何しろ、お得意様の売上が伸びなければ当社の売上アップもないのですからな。

よろしく願ひします。

**隠れキャラ 続々発見!**

すう いやあ先月出来たカタログの反響はスゲエなあ。

のばお そう言つて貰えると嬉しいですね。

すう ところで、よくお得意様から連絡が入るんだけど、どうやらカタログには、いろいろ**細工**がしてあるらしいじゃねえかい?

のばお あれ? 気がつきましたか。実はよく見ると、OKマークがチヨキだったり、ニコニコマークが口を開けて笑つたりとか、とても手の込んだカタログなんですよ。

絶対気が付かない様なもの入れると、かなりの数ですよ。おいおい、もしかしてそれで出来上がりが遅かつたんじゃねえのかい?

のばお う、うう。