



本当にすみません

2月に値上げとお知らせしながら我慢しましたが、もうこらえられせん。
発売当初に比べ、商品改良の為に値上げ、綿の値上げ、ゴムの値上げ、原油高によるあらゆる資材の値上げ、人件費の値上げ等で、単価の安い商品でもおおよそ1ドル近く原価があがった物もあります。
本当に申し訳ございません。
4月1日より大幅な値上げをお願いいたします。

いえてん商品値上げ

のはのぼがわら版

発行者 (株)のはのぼ
〒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171号

のぼ博士の街角ウォッチング

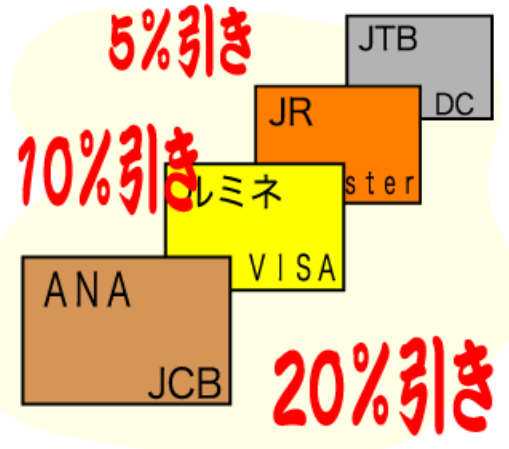
結構前じゃが、ホームセンターに行った時の話でかわら版に載せてなかったモノがあったのでご紹介しよう。



新しく出来たその店は駐車場が600台程度もあって結構大型じゃ。

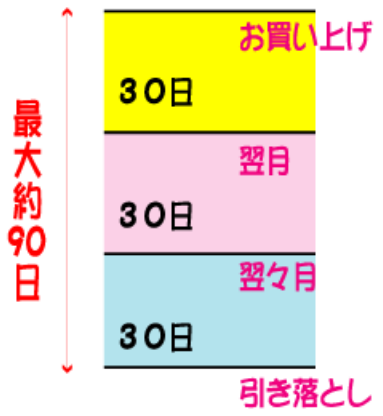
それより以前に出店していた目の前のホームセンターは、その店が出来ると前(1〜2ヶ月前)に急遽、業態変換してホームセンター部門は撤退してテナントを入れてディベロッパーになったのじゃ。規模で負けると思ったのじゃるか?

新しいその店は広くゆったりで買い物するには十分じゃ。と、そこに、



おつと話を戻すと、わし共のお客様である一般的な小売店さんの場合、カード会社と契約されてない所も多数ある。
また契約されていても本音で言うところ「カードで買いたい物して欲しい」と言うお客様も多いのじゃ。何故なら、その場で現金は入らないし、カード会社に5%手数料を取られるからじゃ。
儲けの少ない物でカードで買われたんじゃ大変じゃ。
どっちかって言うとカードで買いたい物なら割高で販売したいと考えてしまうのが普通かもしれん。

しかし一方はカードで買うと支払いのばせるし、さらに割引になる、うーん恐るべし。



これは事実上「掛け売り」じゃないかい!
小売店さんが最も嫌う「掛け売り」じゃ。
しかも取りっぱぐれのないように、カード会社からの引き落としじゃ。うーん。これまた恐るべし量販店。何とかしなくては。

さて我々は結局どうやって対抗していけばいいのでしょうか?
品揃えや状況に見合った値付けなどは当然ですが、大切なのは、豊富な商品知識を持った接客だと思えます。
本当に接客に勝るものはなしです。
広大な面積で上記の様なサービスをし、日用品などに比べそう回転のいいとは思えない我々の売場に豊富な商品知識を持った人間を配置なんて出来ません。
そしてもう一つはお客様一人一人を把握する顧客管理だと思えます。
もちろん大手はカードなどを作るなどした時に「データ管理」はするでしょう。
しかし売り場でその時、お客様の名前や以前買って頂いた商品なんて分かりません。
取寄せなども大切です。
当社のお得意様で運賃が付こうが付きまいが客注が入れば必ず次の日に発注される所もあります。
大手ではそんな事できません。
捜せば結構あるもんです。
この業界に限らず、いい所を持つている所を今後もご紹介出来ればと思えます。頑張ります!

新しいタイプのお店

先日埼玉県に蔦衣料メーカーのカセヤマさんがショールーム兼、営業所兼、ショップを出しました。カセヤマさん曰く、やはり上記の様な大型店の出店や安物ばかりに走ってしまう小売店さんの今の現状を不安視し、何か方法はないかの考えによる出店です。
もともと生地や縫製など、こだわった商品ばかり作っており、安物はいっさいないメーカーです。
店のカセヤマさんの蔦衣料と蔦に関する手足モノ、工具しか置いていません。
木をふんだんに使った店内は、本当にショールーム、情報発信源という雰囲気です。
五年前に当社も似た様なコンセプトの店を出しましたが失敗しました。当社の失敗の要因はたくさんありますが、新しい試みは大切な事だと思えます。
「是非見に来てほしい。でも、おみやげも忘れずに」との事です。
まだ未完成だそうですが見に行かれる価値はあると思えます。



働くのぼちゃん Vol. 171



「お客様、よかつたら当店のカードにご入会をどうぞ」
「こちらにご記入いただくだけで本日のお買い上げから2%割引になりますよ」
「お名前、住所、電話番号、メールアドレスを記入してください。本日のクレジットは後日こちらを郵送頂け、クレジットがお好きでない方もこちらのカードを見せて頂ければ現金でも割引になります。」

「高島屋とか百貨店でも、ビックカメラでも、JRでも、ドコモでも、TUTAYAでも、銀行でも、あげればキリがないほど大手さんは自社のカードを作るのに熱心じゃ。
カードを見せるかクレジットを使えば、それぞれポイントがついたり、マイルがたまったり、割引になったりする。
つまりお客様の囲い込み作戦じゃ。
わしもJALカードを持っており、マイルをためて中国出張に行ったり、JAL関係で買い物等すると一割引になったりするしな。」

なに! 2%! えっ! あい や! (2%自体はたいした事ないですよ)
気がつかなかった!
わしら問屋や小売店様は販売側でもあるが、一消費者でもあったのじゃ!
高島屋とか百貨店でも、ビックカメラでも、JRでも、ドコモでも、TUTAYAでも、銀行でも、あげればキリがないほど大手さんは自社のカードを作るのに熱心じゃ。