

販売戦略策定セミナー&戦略試験ブース出展 報告書

販売戦略策定セミナー&戦略試験ブース出展は、商い・観光展会期前にセミナーを実施し、その戦略をもとに、商い・観光展会期中に試験ブースを設けて販売してみる企画である。

最終の報告会が終了したので、概要を報告する。

セミナーテーマ：魅力的な店づくりについて考えよう！

講師：中小企業診断士 高田 泰弘氏

〈第1回〉

日時：2017年7月27日（木） 14:00-17:00

場所：大田区産業プラザ5F 大田区第1・第2会議室

参加者：8名（6社・団体）

〈第2回〉

日時：2017年8月24日（木） 14:00-16:00

場所：大田区産業プラザ5F 大田区第1・第2会議室

参加者：8名（6社・団体）

〈商い・観光展〉

日時：2017年10月14日（土）～15日（日） 10:00-17:00（15日は-16:00）

本セミナー受講者のうち6社/団体が出展 うち戦略試験ブースでの出展は4社/団体

〈第3回（報告会）〉

日時：2017年11月2日（木） 14:00-16:00

場所：大田区産業プラザ5F 大田区第1・第2会議室

参加者：6名（5社・団体）

出展の感想などの意見交換・講義

1 講義の主要ポイント

講義の中にグループ討議を織りこみ、出展計画、販売戦略等、活発な意見交換が行われ、相互に高めあった。

・事例紹介

高円寺の童話の世界のカフェ、福岡の教習所（教習所のイメージ戦略として職員の全身タイツ着用や挨拶の常習化を行う）など

・顧客満足の視点で事業を考える。

・商品の使用シーンを具体的にお客様に提示してあげることによって、後日、その用途に合わせて注文が入る。

・商売の敵は、無計画とどんびり勘定。

・お客様の事前期待を良い意味で裏切る。

・お店を存続させていくには、何らかの取組を行うことで進化していかなければならない。

販売戦略策定セミナー & 戦略試験ブース出展 報告書

- ・個人事業者の年収は30%が100万円未満、50%が200万円未満、70%が300万円未満。

- ・商品開発について

- (1) 誰のどんなニーズに応えるかを考察

- (2) お客様にとって高い価値を提供し、お客様を幸せにすることをまず考えること。

- (3) 様々なもの、多くの人々のアイデアを参考にする。

- (4) 商品・サービスのブランド化

- ・ライブ感があり、インパクトのあるブースは人目を惹く。実演販売、できたて販売など。

- ・出展の効果測定ができる工夫をする（招待券や割引券）。

- ・おたがい・観光展のお客様はお祭り気分である人もいますので、高価なものも売れる場合がある。

- ・人件費を計算する場合は準備の段階から考える。店主の人件費も入れておく（損しないように）

- ・チラシのメッセージを明確にする。色を使い過ぎない。

- ・リスクマネジメント

- 売れ残りや機会損失を防ぐ作戦を考えておく。思ったりより売れたらどうするか？

2 参加者属性および成果・反省

- ・受講者6社・団体・個人のうち出展者数は6、新規出展は5であった。

- 業種別に見ると、フード関係が3、フード以外の小売販売が1、サービス業が2であった。

- ・事業者参加者5社のうち、女性の代表参加者は3名。

〈参加者A〉

多数の集客があった。見本で展示していた商品が高額で販売できたが、実商品の単価を低く設定していたため、利益はあまり出ていない。大田区のお客様がどんなものを好むのか試験的に販売した。次回につなげたい意向。

〈参加者B〉

たくさんの人と面談でき、自社のサービスに自信が持てた。お客様から介護・福祉関係の展示会への出展のアドバイスを受けた。講師からは、ペット向け商品、乗馬クラブへの営業等の提案を受けた。

〈参加者C〉

収支がプラスになる売上を計上できた。他出展者との連携販売や、取引をすることもできた。さらに、出展経験ができ、取扱い商品の評価を直にお客様に伺うことができた。今後は、ブースの造り込みや展示方法工夫を心掛けていきたい意向。

〈参加者D〉

M商店会との共同開発で5種類のオリジナルどら焼きを販売。試食提供を2日目から行い、売上が好転した。昨年までよりも、ブースの中の雰囲気をも明るくすることを実践した。

〈参加者E〉

収支はマイナスになったが、当店の主要取り扱いサービスに興味がある人とたくさんのお会いがあり、他の出展者とも知り合えた。また、観光協会から、大田区の観光の一つとして売り出せないかとの相談を受けた。アルバイトの子のプロフィールや対戦者のレベル表示など“遊び心”を取り入れるよう、講師からアドバイスを受けた。

3 セミナー参加アンケート結果（回答者8名）

A 貴店の業種は？

販売戦略策定セミナー＆戦略試験ブース出展 報告書

- ・飲食業…1名 ・食品販売…2名 ・服飾品関連…1名 ・その他…4名
- B おおた商い・観光展の出展経験
 - ・ある…3名 ・ない…5名
- C セミナー参加目的（複数回答可）
 - ・自店の売上を増加させたい…2件 ・販売戦略を試したい…1件 ・学習…5件
 - ・その他…1件（サービスの反応を見たい）
- D 今回のセミナーは参考になったか？
 - ・とても参考になった…8名「多少参考になった」「あまり参考にならなかった」「全然参考にならなかった」の回答はいずれも無し
- E どの点が参考になったか？（複数回答可）
 - ・目的・コンセプトの明確化…5件 ・自店に来てもらうための工夫…1件
 - ・他参加者の意見…2件 ・その他…1件（講師の具体的なアドバイス）
- F 本セミナーをどのように知ったか？
 - ・募集パンフレット…2名 ・ホームページ…1件 ・その他…5名（紹介等）
- G 参加してみたいセミナー内容
 - ・独自商品の作り方…2名 ・売上アップのための商品陳列方法…2名 ・接客方法…3名

4 所見

囲碁会所にカフェ機能を取り入れた店舗や、区商連の「ヤングチャレンジ賞」を受賞した公立高校など、バラエティーに富んだ6店・社・団体が参加・出展した。予想以上の集客・売上があった参加・出展者もあれば、収支がマイナスになったところもあるが、出展の経験、商品・サービスの試験、多くのお客様や他出展者との出会いなど有益な知見が得られ、次の課題が見つかったと各参加者から報告があった。

年齢・性別・業種・状況が異なる様々な方が参加し、お互いに意見交換をすることによって、色々な考え方を短時間で吸収できる。比較的リスクが少ない環境で、学んだことをすぐに実践に移せ、創業体験もできる。講師の高田氏は商い・観光展2日間とも会場に訪れ、セミナー参加者ブースを全て周り、アドバイスをしてくれる。今回参加者は少なかったが、今後も継続していく価値が高い事業である。

以上



販売戦略策定セミナー参加者出展風景