

小売店に好かれる商品の企画と販売促進

- with コロナ時代の商品提案のヒント-



講師

富本 雅人 (とみもと まさと)

<https://www.zakka.org/school/>

雑貨コンサルタント® 雑貨の学校®主宰

雑貨ビジネスコンサルティングの草分け。雑貨メーカーの商品企画、ロフト創業メンバー、商品本部バイヤーを経て、94年より小規模な個人雑貨店から上場大型店、雑貨商品関連企業までに対して様々なコンサルティングを行う。多数の商業施設や売場の企画、開業、運営の指導を担当。中小企業基盤整備機構、日本商工会議所、ショッピングセンター協会、ダイヤモンド流通倶楽部、インターナショナル・ギフト・ショーなどでも講演。日経MJ、織研新聞など関係メディアへの寄稿も。「はじめる雑貨屋さん」「売れる雑貨屋さん」他 近著「雑貨力」



雑貨力®/ビジネスガイド社刊



© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

1 - with コロナ時代の商品提案のヒント- 雑貨力

小売店に好かれる商品の企画と販売促進

- with コロナ時代の商品提案のヒント-

アフター(終息)ではなくウィズ(共生)

・コロナ*と付き合わざるを得ないこれから

*新型コロナウイルス感染症の感染予防

雑貨、ギフト業界/消費材業界/流通業界も大きな変革

© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

2 - with コロナ時代の商品提案のヒント- 雑貨力



新しい生活様式/厚生労働省

© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

3 - with コロナ時代の商品提案のヒント- 雑貨力

1.非接触がカギ。コロナ時代の商品提案

- ・いつの日か、収束しても大きく変わった意識
「残るトラウマ(心的外傷)」
- ・生活習慣の大きな変化
 - 衛生面 生活防衛意識 消毒
 - ライフスタイルの変化
 - コミュニケーション方法

© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

4 - with コロナ時代の商品提案のヒント- 雑貨力

2.小売店の現在と今後

小売店の現在と今後

雑貨/ギフト店は自粛要請対象外だが、
自発的に休業、時短営業が多数(5/11現在)

休業中も店内の商品をアピール



© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

5 - with コロナ時代の商品提案のヒント- 雑貨力

2.小売店の現在と今後

当方が各店舗に提案中

- ・消毒とカバー
- ・マスク必須(客とスタッフ)
- ・展示品のカバー
- ・入場制限(予約制も)

リアル店舗はネット(SNS、リモート)販売に注力

「小売業の店舗における新型コロナウイルス感染症感染拡大予防ガイドライン」
(5月14日公開)もご参照ください

<https://japan-retail.or.jp/pdf/20200514-covid.pdf>



© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

6 - with コロナ時代の商品提案のヒント- 雑貨力

3.店舗に好かれる商品とは

売れ筋 (3-4月)

衛生用品商品分野

マスク関連=本体、ケース、アレンジ
石鹸手洗い関連=ソープ、ハンカチ、ポーチ他多数

在宅商品

子供遊び教育、趣味クラフト、料理
テレワーク関連分野(ホームオフィスこだわり)他

手ぬぐいも人気



© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

7 - with コロナ時代の商品提案のヒント- 雑貨力

3.店舗に好かれる商品とは

厳しい分野 (3-4月)

*自粛期間の特殊な状況

通勤通学用品、学童文具類、オフィス用品

ファッション関連、ヘアメイク用品、旅行用品、

ブライダル関連、パーティ用品他

*プチブラ〜フォーマルギフト用の販売は一定の売上を保つ

© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

8 - with コロナ時代の商品提案のヒント- **雑貨力**

3.店舗に好かれる商品とは

仕様

望まれる商品のあり方(店舗、消費者共に)

頻繁な消毒*に耐える素材や仕様

*エタノール(アルコール)、次亜塩素酸ナトリウムなど

店頭展示時、使っていてもユーザー自身が消毒する場合も

© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

9 - with コロナ時代の商品提案のヒント- **雑貨力**

3.店舗に好かれる商品とは

仕様

望まれる商品のあり方(店、消費者共に)

頻繁な消毒*に耐える工夫

→単品袋入れや個箱入れが望ましい

→消毒洗浄などに耐える素材



© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

10 - with コロナ時代の商品提案のヒント- **雑貨力**

3.店舗に好かれる商品とは

仕様

衛生的な環境で製造、流通していることの証

→製造環境の様子がわかる 工場の画像など

→「消毒済み」の印など



© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

11 - with コロナ時代の商品提案のヒント- **雑貨力**

試食/サンプル/テスター



都度消毒または
抗菌カバーなど使用

試食は小分けがベスト

直でなくスパチュラ使用

© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

12 - with コロナ時代の商品提案のヒント- 雑貨力

3.店舗に好かれる商品とは

コロナ前の提案方法はNG(化粧品、食品)

サンプル見本の提案

化粧品や食品のサンプル、見本の見せ方に知恵

→小分け袋/スパチュラ(へら)提供など

フィッティング方法の提案 ファッション関連

→手や肌に触れるところはビニール、紙などでカバー

頻繁な消毒/袋入れなど



© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

13 - with コロナ時代の商品提案のヒント- 雑貨力

スパチュラ/へら



グーグル検索画面より

4. 販促ツールで売場協力

販促ツールとは: 商品企業が店舗に支給するチラシやPOPなど

接客と陳列の助け

・会話での接客が最小限ですむもの

ツール類: POPやパッケージ、タグに商品説明が掲載

デジタルサイネージ:

商品解説の動画など提供

QRコード:



詳しい商品解説ページに即アクセス

作成は簡単



© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

15 - with コロナ時代の商品提案のヒント- 雑貨力

4. 販促ツール(情報、データ)で協力

・ 詳細な情報を提供

商品情報

素材/仕様など

企画趣旨

ターゲットや使い方場面の想定



陳列方法まで提案/雑貨力



商品の情報 POP

© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

16 - with コロナ時代の商品提案のヒント- 雑貨力

最後に

ご覧いただきありがとうございます

皆様のご計画の成功を

心より願っております

会場でお会いしましょう

富本雅人



ギフト・ショー会場

© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

17 - with コロナ時代の商品提案のヒント- 雑貨力

最後に

セミナー特典関連資料

ダウンロードしてご活用ください

- 雑貨メーカーのリテールプロモーション
- 売場に喜ばれる商品のプロモーション、7つのヒント -
- 商品企業の営業術I
- 見本市・展示会出展機会の100%活用 -
- 雑貨で新たな活路を。雑貨ビジネス入門
- 雑貨メーカー編I -、- 雑貨メーカー編II -



© May11,2020 GROUP ON THE LIVING

18 - with コロナ時代の商品提案のヒント- 雑貨力