

これから先、不安な気持ちをもったままの毎日の営業では、良い結果は出ませんね。

目の前の商品と、目の前のお客様に集中して、日頃のやり方を変えてみませんか？同じ商品でも見せ方を変えることで、お客様は新しい魅力を感じてくださいます。すると、目の前が、パーツと明るくなり、心がわくわくすることを感じていただけたと思います。経営者のその気持ちが、商品、売場、そして、スタッフにも伝わるものです。

現状に、執着することなく、どうか変化することを楽しんでみませんか？  
すべては、経営者で99パーセント決まっているのですから。

さあ！さっそく、やってみましょう。

「今やれることをやる！即行動です！」

### あなたのお店の人気5品を考えるワークシート

問1 あなたのお店の人気5品は、なんですか？あげてみてください。

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

問2 その商品は、どんな時に食べて欲しいですか？

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

問3 それぞれ、どんなおいしさがありますか？

また、どのように食べると、さらに美味しく食べることができますか？

※このことを、おいしさ説明といいます。

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

問3 それぞれ、どんなおいしさがありますか？  
また、どのように食べると、さらに美味しく食べることができますか？  
※このことを、おいしさ説明といいます。

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

### すべき8つのこと チェック表

- 1.自店の人気No.1~No.5を決めて、お客様に一目で分かるように人気ベスト5のPOPをつけて強調させる
- 2.自店人気No.1~No.5のパンに1枚ずつおすすめPOPをつける
- 3.店外に自店人気No.1~No.5を知らせるボードを出す。(新聞広げたサイズ)
- 4.自店人気No.1~No.5の生産量を今の3倍にする+おすすめの声かけする
- 5.入口すぐの平台にNo.1のパンを目立つようにボリューム陳列+POPつけること
- 6.各品群ごとに棚割りをして、その中に人気No.2~No.5の商品は目立つようにPOPつけて、ボリューム陳列すること
- 7.フェア商品を5~7品 新商品を出すこと
- 8.フェア前に新規客獲得のためのチラシ 折込+店内事前告知(2週間~1ヶ月前)予告を出すこと。チラシ折込は月末に!

Webコンサル特別プライスお試し1回  
『やるべき8つのこと・赤ペン先生』

ご希望の方は、ホームページの申込からお申し込みください。  
行動すると、結果は変わります！  
一緒にあなたのパン店を繁盛店にしていきましょう！

藤岡千穂子