

-5735 / FAX.078-734-0772 / お問い合わせ・お客様満足推進部 (担当関)

GOGYOFUKU MUSEUM

..... 2010年度新入社員



さあ！ 1ページ目をめくって下さい！

プラットフォームおつまみコーナー
展開がおすすめ!

[illegible]

表彰状

明治三十二年九月

秋山喜久

Calligraphy by Shōnō Shōmei (山ノ中 彫梅). The text is written in vertical columns from right to left. The title '表影' (Uchi-Kage) is on the right. The main text is a haiku about a plum blossom. The signature '山ノ中 彫梅' is in the center, and the date '明治三十九年三月' (March 1896) is on the left.

(表紙デザイン／商品部 村田 晴美)



「コネクション・マーケティング理論」の松野先生が寸評 コトPOP特集

これが コトPOPの効果です

本誌の表紙を見て関心を持ち、ページをめくっていただいた方、ありがとうございます。
今回の表紙は伍魚福ミュージアムの「コトPOP」。
普通のPOPとはちょっと違う視点から、ユーザーの関心を誘うのがその効果です。



それはフットした事が
きっかげでした...

伍魚福が「コトPOP」に関心を寄せるようになったきっかけは、売場の改装をしたわけでもないのに、売上が急に良くなり出したお店があったことです。同じような商圏の店舗と明らかに売れ方が違ったのです。「どうしてだろう?」
と思つて担当者がお店を訪問したところ、お店の方が工夫されたPOPを商品に付けてくれていました。そのPOPを付けてからお客様が足を止めて読んでくれるようになり、購入してくれる人が少しずつ増えていったとのことでした。

単にPOPを変えた
だけなんです

「もしかしこ、これって凄いことでは?」と考え、それからいろいろ調べてみると面白くてアイデアが出てきました。
ご存知の方も多いと思いますが、消費者の86.5%が店頭で購入する商品を決めているそうです。「今日の夕食の献立は、ハンバーグにしようかなあ...」と思つて来店されたお客様が、店頭のPOPを見ておすすり商品を買ひ、夕飯が「生姜焼き」になる...なんて事が頻繁に起つてくるんですよ。

お店での情報発信って
ホント重要なんだなあ...

また、滞在時間と消費金額は比例するといわれていますが、滞在時間を延ばすためにもお客様に読んでいただけるPOPの活用が有効だという気がありました。それから伍魚福では、毎月一回、「コトPOP」について詳しい松野先生を招いて社員全員で研究中です。
なんと言ってもペンと紙一枚だけで売上が全く変わってくるなんてスゴイ!
今回は、実際にお店で活用されている様々なPOPの事例と、松野先生からの「コメント」をご紹介します。店頭での展開のご参考にしてください。また今後「コトPOP」について学んだことを、どんどん情報発信していきますので、ご期待ください。

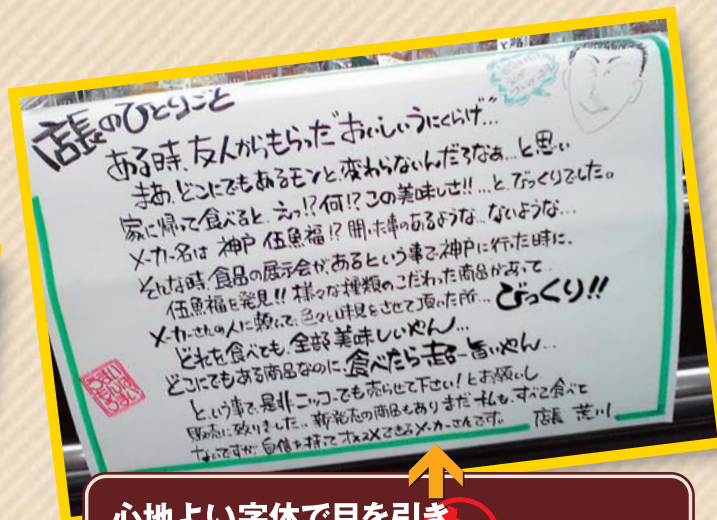
社員の顔を出すのはいい方法です
「クリスマス限定」も分かりやすくていい感じですね。笑顔の写真では【歯】を見せて笑うのもっといい感じになります。



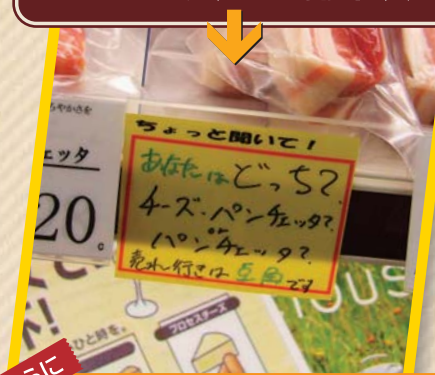
大きなキャッチコピーで
目を引き、
続く文章で「納得」して
買ってもらう!



心地よい字体で目を引き
文章を読んでもらう。
書体が商品の雰囲気とぴったりです!
さらに、店長自らの情報発信で、反応率がさらにアップ!



お客さんに問いかけてみる!
「えっ!? 何?」と
足を止めてくれる可能性大!



知らないこともPOPで教えて
あげてみてはいかがですか?

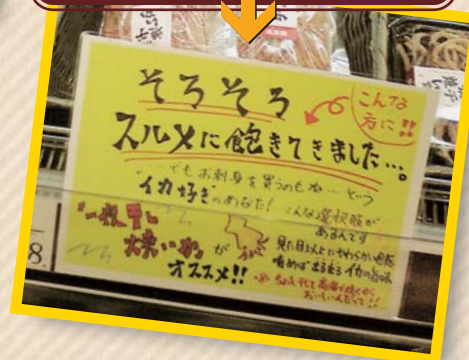
例「パンチェッターでご存じですか?
豚肉バラ肉を塩漬けにして、20日間熟成と乾燥をさせて仕上げたものなんです。スパゲティとの相性は抜群ですよ!
いつものスパゲティがプロの味に変わります!」

担当者の顔をだして
その人のメッセージ
としてPOPを書く
お客様とお店の方との距離が近くなります。担当の久保さんのプロフィールがあるとなおいい感じになります。



意外性のキャッチコピーで
目を引く

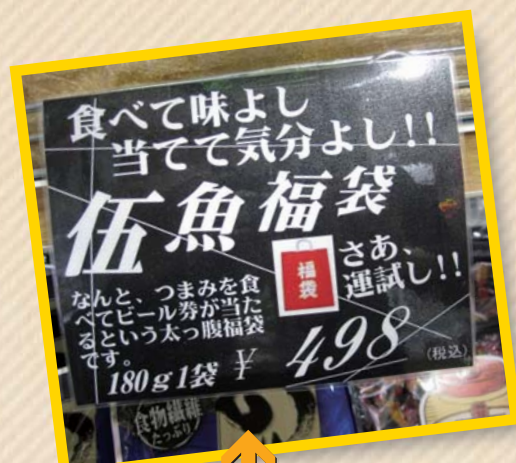
スルメのコーナーにスルメを否定するような文字があるとすぐ目を引きます。結果的にスルメを買ってもらうシナリオになっていいですね。



福袋はどの業界でも人気の
ある企画です

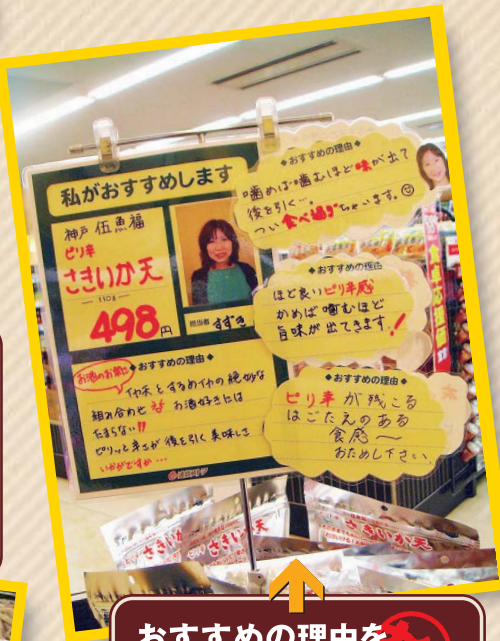
あえて黒下地に白抜き文字で目立たせるのもおもしろいですね。サブキャッチでこの福袋を買う理由があると反応率も変わります

例 毎日の晩酌のお供にお悩みの奥様!!
後悔させません!! など



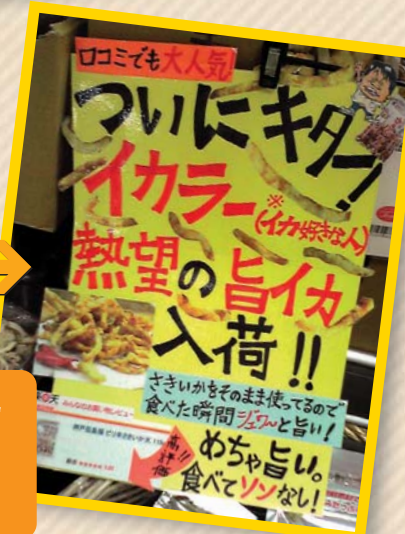
おすすめの理由を
たくさん書く

お客様がオススの理由に共感した時、消費が起こります。手書きのメッセージもいい感じですよ。それぞれのメッセージは誰が書いたのかを記載すると信用度が高まります。



とにかく目立つ!
キャッチコピー&書体で、
歩いている人の目に留める!

第三者的な評価をキャッチコピーに
もってくるのも一つの手。
例「ネットで人気沸騰のピリ辛さきいか天!!
ついに当店入荷しました!!」

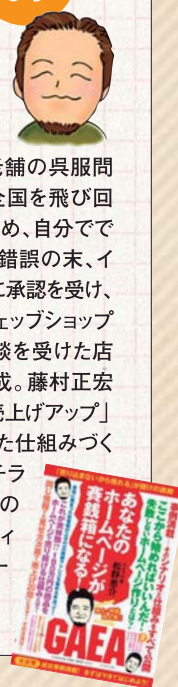


伍魚福は毎月松野先生を招いて
コトPOPの研究会を開いています

マーケティングコンサルタント
有限会社 ガイア代表

松野 恵介 氏

【プロフィール】大学卒業後、京都老舗の呉服問屋に入社。次年度から営業マンとして全国を飛び回るが、旧態依然の業界に疑問を感じはじめ、自分でできる「インターネット販売」を実践。試行錯誤の末、インターネット販売の月商も伸び続け、会社に承認を受け、インターネット事業として拡大。多くのウェブショップの店長から相談を受けるようになり、相談を受けた店舗は軒並み売上げアップを短期間で達成。藤村正宏先生の塾に入塾後、企業様へ「集客」「売上げアップ」「コストダウン」などインターネットを使った仕組みづくりの提案までをこなすようになり独立。チラシやDMとHPの連動性や仕組みとしてのつながりを確信して「コネクション・マーケティング」理論を確立。著書に「あなたのホームページが寶銭箱になる!!」ほか。



松野流

成功するコトPOPの書き方

5つのポイント

コトPOPの書き方のポイントを少しだけご紹介。

1 ターゲットに呼びかける

- 三歳の男の子をお持ちのお父さん、お母さんへ
- 一カ月のうち半分以上出張している方へ
- 最近、なかなか眠れないというあなた
- 仕事が休めず、早く風邪を治したい方

2 お客様の声をそのまま使う

- ホントに信じていいの?
- え!?78,000円もするの?
- 「おまえ最近シミが薄くなったよな」使い始めて19日目のことでした...
- これ、罰ゲームでしょ?

3 具体的な数字を使う

- なぜリピート率が85%を超えるのか?
- ご来店のお客様の80%が注文されるのは...
- 5キロやせる服入荷?

4 自分が好きな理由を書く

- わたしも発売日に買っちゃいました!
- 1週間のうち、4日食べても飽きません
- この本で小遣いが毎月5万円増えました!
- 毎晩、寝る前に読むといい夢が見れるんです!

5 知らないことを教えてあげる

- 知ってましたか?
- ご存じでしたか?
- ご存じですか?
女性が望む義理チョコのお返しは...

今後も伍魚福では
コトPOPの
情報をどんどん
発信していきます。

コトPOP事例写真募集!

お店でコトPOPを活用している事例写真を募集します!
「これはコトPOPかな?」というものでも、インパクトがあり、お客様にウケが良いPOPも同時募集します。伍魚福商品以外のPOPでもOKですので、どんどんご応募ください。ご提供いただいたお客様には粗品を進呈いたします。

応募方法

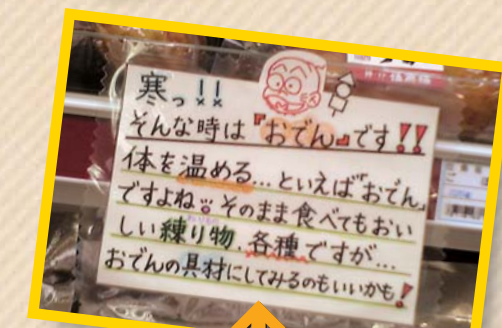
- ①店名 ②ご担当者名 ③ポップ作成についてエピソードや反響などのコメントを添えて、店頭で実際に活用している写真を下記のアドレスまでメールにてご送信ください。
送信先アドレス:sadanami@gogyofuku.co.jp
※ご提供いただいたPOPの写真は、本誌に掲載・紹介させていただくことがありますので、ご了承ください。

メルマガでもコトPOPの情報を発信!

伍魚福の営業支援室が発行しているメールマガジン(パソコン向け)でも、コトPOPの情報をお届けしています。配信登録がまだの方は、この機会に下記のメールアドレスまで、配信先(パソコン)のメールアドレスをお知らせください。
送信先アドレス:sadanami@gogyofuku.co.jp

「えび」単純だけどインパクトがあり、目にとまりますね

お客様に「何これ?」と思わせるのもひとつの手です。具体的な数字を上げるともっと信頼度が上がるかもしれませんね。



季節感を出すことで共感してもらうのもいい切り口です

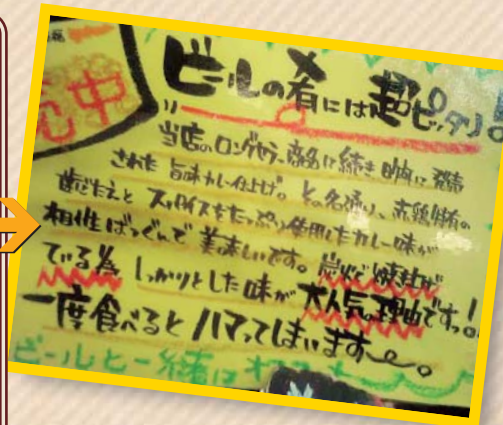
キャッチでは「確かなら〜」と共感してもらい購入してもらう切り口もあります。
例 寒い外から帰ってきたときにおでんの匂いがするとホッとするのはボクだけでしょうか。

いっぺん食べてみ〜や

お客様にどういった行動をとってほしいかを明確に表現するのもいい例ですね。
ビールと相性抜群な商品なのでこの商品をお酒コーナーの近くにおいてみるのもいいですね。



POPで人気の理由を伝える文字に強弱を付け、さらに赤線を引くことで目を止めてもらう仕組みも感じます。



月に2回は食べたくなる! 具体的な数字でリアルさを出す!

さらに キャッチで味覚を刺激してみるのもおもしろいですよ。

例 「軽くあぶって、カブリ!」
「口の中でふわっ!じゅわ〜と甘みが!」
「豆腐さつま揚げにぞっこんです!」



個人の顔をだして商品を紹介する写真を出して、実体験である息子さんが喜んで書くことで商品の信頼性が上がります。店長の名前、息子さんの年齢などがあるとさらに良くなります。

大きなキャッチコピーは目を引きまね

まずは目を止めてもらう! コレ重要です。
サブキャッチでは宇和島までの距離で希少性を伝えていきますので日本地図で距離を表現するのも分かりやすくいいです。



夏場の売れ筋ランキング (平台展開おすすめ商品)

チルド順位

1	宇和島のじゃこ天 JANコード 4971875215591 参考売価 598円 (税込)	11	黒豚ソーセイジ JANコード 4971875218509 参考売価 598円 (税込)
2	特) 一夜干焼いか JANコード 4971875215119 参考売価 698円 (税込)	12	80gパンチェッタ JANコード 4971875217809 参考売価 398円 (税込)
3	鹿児島で作った豆腐入りさつま揚げ JANコード 4971875220861 参考売価 598円 (税込)	13	とんタンスライススモーク JANコード 4971875214167 参考売価 498円 (税込)
4	とんタンスライスペッパー JANコード 4971875214174 参考売価 498円 (税込)	14	ブラックペッパーチーズ JANコード 4971875217427 参考売価 420円 (税込)
5	鯛入り天ぷら／3枚 JANコード 4971875215041 参考売価 498円 (税込)	15	チャーシューとん兵衛 JANコード 4971875214259 参考売価 714円 (税込)
6	チーズパンチェッタ JANコード 4971875217960 参考売価 420円 (税込)	おすすめ新製品	ピアシンケン JANコード 4971875216956 参考売価 498円 (税込)
7	粒こしょうソーセイジ JANコード 4971875215560 参考売価 698円 (税込)	おすすめ新製品	スライスパンチェッタ JANコード 4971875214808 参考売価 498円 (税込)
8	カンパール入りチーズ生包み／10枚 JANコード 4971875217588 参考売価 420円 (税込)	おすすめ新製品	生ハムペッパー JANコード 4971875214815 参考売価 498円 (税込)
9	赤どり炭火焼き JANコード 4971875215812 参考売価 448円 (税込)	おすすめ新製品	干し貝柱／77g JANコード 4971875215171 参考売価 498円 (税込)
10	国内産 生ハム JANコード 4971875217618 参考売価 418円 (税込)	おすすめ新製品	砂ずりの炭火焼 JANコード 4971875214488 参考売価 498円 (税込)

ドライ順位

1	ピリ辛さきいか天 JANコード 4971875033232 参考売価 498円 (税込)	6	大入倶楽部 JANコード 4971875033966 参考売価 924円 (税込)
2	ちりめん山椒110g JANコード 4971875035038 参考売価 630円 (税込)	7	津々浦々) 昔懐かしのつまみ鱈 JANコード 4971875026920 参考売価 498円 (税込)
3	320g焼剣先 JANコード 4971875032174 参考売価 1380円 (税込)	おすすめ新製品	パスタな時間) ベペロンチーノ風味 JANコード 4971875052929 参考売価 398円 (税込)
4	キャンディーポップ) キャラメル JANコード 4971875034321 参考売価 418円 (税込)	おすすめ新製品	炭火焼肉たむらのお肉で作ったジャーキー JANコード 4971875029297 参考売価 500円 (税込)
5	しじみ貝の佃煮 JANコード 4971875210121 参考売価 525円 (税込)	おすすめ新製品	ちょこっとスイーツ) メープルくるみ JANコード 4971875052967 参考売価 398円 (税込)

夏の売場のご提案

お盆・行楽の集まりには 平台展開がおすすめ!

人が集まるこの季節には、家でお酒を飲む機会も増えるので、おつまみコーナーの展開がおすすめ。
調理不要のおつまみなので急な集まりにもピッタリ。
スペースさえ確保頂ければ、すぐにコーナー展開できます!

ご用命は弊社サポート担当へ!
☎078-731-7234
〔平日午前9時〜午後5時〕

父の日にも平台展開を
土用しじみ、夏バテ防止に
しじみ貝の佃煮も
おすすめ!

夏をイメージしたボードと
夏の売れ筋商品で
お客様ベコミナーをアピール

ドライ商品No.1の
さきいか天の拡販も
おすすめ!

たむらのジャーキー
売れています!

陳列紙台も
提供できます!

スタッフ豊田のお手軽レシピブログ

若手スタッフの豊田明日香(管理栄養士)が商品を使ったお手軽レシピ・おいしい食べ方をご紹介します!
ちょっとひと手間加えるだけで、いつもと違う楽しみ方ができます!今回は、ちょこっとだけ紹介...



品名

鹿児島で作った黒豚ソーセイジ

しそ梅ソーセイジ
たまには違った味のソーセイジが食べたいと思ったあなたへ...
プリプリした黒豚のソーセイジとさっぱりとした梅とシソがよく合い、いくらでも食べられます♪
これに大根おろしとカリカリに焼いたちりめんじゃこをのせてもOK!
ちょっとした一品には是非ご活用ください。

作り方に興味が湧いたあなた...つづきはWebで [スタッフ豊田のレシピブログ](#)

他にもたくさんのレシピをご紹介します!

ドライ 津々浦々) 国産ドライソーセイジ
商品コード **02-7060**
JANコード 4971875027064
参考売価 **398円** (税込)
◎賞味期間:120日 ◎内容量:70g

ドライ 津々浦々) 甘えび姿干し
商品コード **02-7070**
JANコード 4971875027071
参考売価 **398円** (税込)
◎賞味期間:120日 ◎内容量:6尾

ドライ 50gピリ辛さきいか天
商品コード **03-3850**
JANコード 4971875033850
参考売価 **300円** (税込)
◎賞味期間:120日 ◎内容量:50g

チルド 砂ずりの炭火焼
商品コード **21-4480**
JANコード 4971875214488
参考売価 **498円** (税込)
◎賞味期間:40日 ◎内容量:80g

チルド 伍魚福享の贅沢ませごはん 鶏ごぼう
商品コード **21-4490**
JANコード 4971875214495
参考売価 **498円** (税込)
◎賞味期間:40日 ◎内容量:110g

チルド イベリコ豚のスライスパンチェッタ
商品コード **21-4720**
JANコード 4971875214723
参考売価 **580円** (税込)
◎賞味期間:40日 ◎内容量:30g

チルド イベリコ豚の生ハム
商品コード **21-4730**
JANコード 4971875214730
参考売価 **880円** (税込)
◎賞味期間:40日 ◎内容量:30g

チルド イベリコ豚のロモ
商品コード **21-4740**
JANコード 4971875214747
参考売価 **880円** (税込)
◎賞味期間:40日 ◎内容量:30g

チルド 仔牛タンのスモーク生ハム
商品コード **21-4820**
JANコード 4971875214822
参考売価 **498円** (税込)
◎賞味期間:40日 ◎内容量:25g

新製品情報

チルド 伍魚福天
商品コード **21-5100**
JANコード 4971875215102
参考売価 **298円** (税込)
◎賞味期間:40日 ◎内容量:100g

チルド 干し貝柱／77g
商品コード **21-5170**
JANコード 4971875215171
参考売価 **498円** (税込)
◎賞味期間:90日 ◎内容量:77g