

市精連 販路事業部ニュース

『自主製品お悩み相談会』研修開催しました

開催日程 11月29日(水) 16時～18時

この研修は事業所さんからバザーなどで困っていることや新商品のことなどをお聞きしていたので、そんなお話しをゆっくり聞けたら良いなという事から少人数で開催しようと企画しました。ではその様子とお得な情報を少しお知らせします

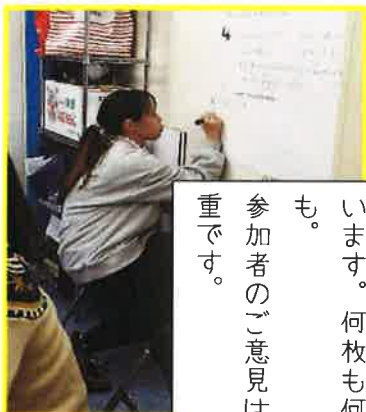
《アドバイザー》

横浜市健康福祉局障害福祉部障害企画課就労支援係

受注担当：小山 誠 氏

大学卒業後、大手食品会社に就職。首都圏数店舗にて店長経験

本社にて商品企画開発・バイヤー等を経験、数々のヒット商品を生み出した。現在は様々な福祉施設に出向き、過去の経験を活か自主製品の売りに貢献している。



模造紙に書き込んで
います。何枚も何枚
も。参加者のご意見は
重です。



小山さんはどんな意見でも否定せずに聞いてくれます。そして他にはこんな事が出来るよと教えてくれます。時に厳しいときもあるけれど、チャンスがあれば、一度お話してみてください。



- お得情報① 売れた後に完売のお知らせを貼っておく…翌日または次回に必ず繋がる
- ② 元気よく自信を持つ。声が小さいと何を言っているか分からない。
- ③ 手は後ろで組まない。なぜなら偉そう、やる気が感じられないから。
☆手は前で組む
- ④ その日(その時)一番売りたい物を目立つ場所に！(様子を見て入れ替える)
- ⑤ マーケティングリサーチをして一流店から技を盗む(頂く)
- ⑥ ディスプレイ、POP、ラッピングはトータルで考える
☆低価格の商品にりっぱなラッピングは不必要
- ⑦ バザーやフェア、常設店でのディスプレイの違いを知る

お知らせ

2018年1月30日～3月1日まで有隣堂戸塚モディ店フェア開催
1月31日(水) 13時～14時 BOSAI CAFÉ 説明会