

## 平成21年度個店別経営支援事業 「個店の知恵だし・売り上げUP応援大作戦！」

### 診断事例③

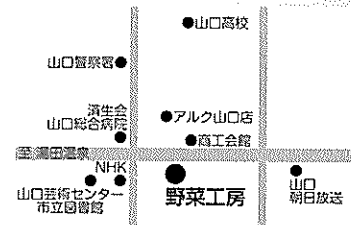
#### (同)アグリプロジェクト

山口市中央5丁目2-37

<TEL>083-928-6830 <FAX>083-928-6818

<URL><http://www.yasai-koubou.com/>

<店長ブログ><http://www.yasaikoubou.soreccha.jp>



平成 21 年度、山口商工会議所では、小規模事業者を対象に個別経営支援事業を実施しました。

月報 7 月号から、支援した事業所の中で、掲載の承諾をいただいた事業所をシリーズでご紹介します。

- 旧飲食店入口は閉鎖し、根物類等の大型商品を展示し、店内野菜売場は、冷蔵陳列ケース等の配置を見直す。
- 主要商品が目に入るようポップを活用する。

#### 【企業概要】

「おいしい野菜」・「安心安全な食」・「体と地球にやさしい暮らし」をモットーに有機・無農薬農産物、無添加加工品の販売を行っている。商工会館前にある直営店舗、およびコープ、ゆめタウンでも一部商品を購入できます。

#### 【事業者の悩み】

- 売場を増設したこともあって、店内レイアウトが十分でない。
- 店長以外の従業員の商品知識が十分でない。
- 従業員の教育・研修体制が整備されていない。

#### 【改善指導について】

- 売上増加へ向けた取り組み
- ①営業計画の立案及び着実な実行。
- ②新米（平成 21 年度産）の販売。

今後とも当社の強みを生かし、「無農薬栽培玄米の予約販売」を中心に差別化へ取り組む。また、予約の他、無農薬栽培米の店頭販売も実施する。価格競争はあるが、お米は、野菜と比較すれば日持ちがするため扱いやすい。

- ③(引き続き) 従業員の能力開発、動機付け。

<従業員接客マニュアルの充実>

良い商品を納得して買ってもらうためには、従業員個々の高いレベルでの接客力や商品知識が不可欠である。店長がOJTでしっかりコツを教える必要がある。また、産地訪問や食材の食べ方など実践的な従業員研修計画を作成する。

- ④店舗レイアウトの見直し

#### 【受講を追えて(受講者の感想)】

お世話になりありがとうございました。

自分が見えていない視点からのアドバイスをいただきました。終えてみての感想としては、こちらのしたいこと、知りたいこと、やっていきたいことなどを、最初に先生とともにもっと掘り下げる必要があったかもしれない、と感じました。

今の時代、生き残っていくお店とはどんなところなのか、そういう価値観なども大事な観点だと思いました。差別化、サービス、品揃え、客層、お店の内容、具体的な戦略…いろいろなことを進めていくことがとても必要だと考えます。最近、様々な方との交流・コラボも含め、お店のことだけでなく、山口の活性化にもつながることをしなければいけないね・・・と、友人とよく話をします。お店のことを考えると、「女性から選ばれるお店」を目指さなければと思っています。

今後は、「今のサービスとは?」、「これからのお店づくりとは?」を学んでいきたいと思っています。

#### 【コーディネーターから】

しっかり考えられ行動される芯の強い店長さんでした。来店されたお客様とはしっかり会話をし、お客様の声を品揃えやイベントに活かす。また、メールを使ってコンタクト回数を増やすようがんばってください。