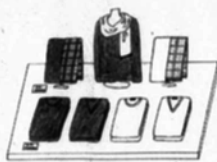


作・松井雄平(イラストも)
監修・武永昭光(ショッピングアドバイザー)

●10月 テーブルの作り方

テーマ絞り「よく売れる」まとめりで

「月はクリスマスギフトが立ち上がる。前回のテーブルでクリスマスギフトにちなみ商品をしセンターションするのではなかった。課題は、麻紀はテーブルを仕立ててみることにした。」
「麻紀、15品目までのテーブルでクリスマスギフトのプレゼンテーションをするの、やってみてほしい、やってみなさい。」
「はい、やってみます。」
「麻紀は全体的に商品を選んで並べる。あんなに合ったグッズも、なかなかの出来栄。」
「店長、できました。」
「どあれ、あ、15品目の商品をもくして、赤も入れたのね。」
「はい、クリスマスには赤と緑が必要かなと思って。」
「確かにクリスマスらしい色ではあるけど、こんなに色がたくさんあるとまとまりがないなあ。」
使ったアイテムはセーター・マフラー、ハンカチだ。



「麻紀、15品ある商品ではくてもいいからいい。」
「えーと、セーターは10000円から150000円、マフラーは4000円から1万2000円、ハンカチは1万3000円から1万6000円まで。」
「セーターとマフラーの価格の幅が広すぎるわね。ギフトで重要なポイントは何が分かる。」

「うーん、なんかもう価値ですか。」
「そう、値を下げれば売れるよ。予算を決めてから選ぶんですよ。予算が1万円だったら、糸類のものを5品目まで、15品目の商品は1万円から1万円まで。」

「はい、はい、はい、テーマを絞ってみたい、もちろん。」

「分かります、考えをします。」

麻紀はプランを立てた。クリスマスまで8週間あるの、2週間ほど前、クリスマスまでに1回目は1万円から50000円のセーター、50000円から100000円のマフラー、カーターは1万円から30000円、ハンカチは1万円から30000円のバッグで、カーターは茶色、黒、紺、グレー、白、10000円から50000円、マフラーは、カーターは赤、黒、白。

「店長、どうですか。」

「この間にごとにテーマを定めていく案はいいね。中身もたいがい売れる、最後は最もよく売れるアイテムの、最もよく売れる「リース」でまとめたいわいかな。」
「よく売れるのって、どんなものですか。」
「ああ、1万円のセーターと50000円のマフラーとかかな。」
「それじゃあ、最後は1万円のセーターと50000円のマフラーで、カーターは赤と白にしてはいいですか。」
「OK、それでいいよ。商品を確保しておいてね。あとテーブルに並べる時、空間を作ることも必要かな。」

「分かりました。」
※この物語はフィクションです。実際のショッピング、人物とは一切関係ありません。