



「2018かごしまの 新特産品コンクール」 入賞商品決定!

多様化する消費者ニーズに対応した売れる商品づくりを促進するため、「2018かごしまの新特産品コンクール」〔主催：かごしまの新特産品コンクール実行委員会(構成：鹿児島県・鹿児島市・当協会)〕を平成30年10月10日(水)に開催いたしました。

今回、食品部門119品目、工芸・生活用品部門54品目の合計173品目が出品されました。

今回の入賞商品は、既に多くのメディアに取り上げられ、受賞者からは、「入賞が販路拡大の追い風になっており、商品の問い合わせが殺到している」との声をいただいております。また、コンクール当日は、県内外からも多くのバイヤーを招へいし、商談会を設けたことによって、首都圏百貨店などに商品のPRができ、成果のあった企業も出てきているようです。

今後も、かごしまの新特産品コンクール実行委員会では、皆様の商品の販路拡大、モノづくりを支援して参りますので、また来年も多くのご出品をお待ちしております!!

【食品部門】



【工芸・生活用品部門】



※入賞商品の詳細は、当協会ホームページよりご確認ください。

奮闘記

ふるさと特産運動
推進指導員

ふるさと特産運動推進指導員
食品担当

岩重 鈴美

販売スタッフに学ぶ 商品販売術

東京都庁の観光PRコーナーで、かごしま遊楽館内の「さつまいもの館」と一緒に販売に従事する機会がありました。そこでお会いしたさつま揚げの販売員さんの販売術に感銘を覚えました。

<心和ませるフレンドリーなトーク>

黒のポロシャツに黒のパンツ、赤いエプロンというこざっぱりとした服装の50歳代の女性。笑顔と明るく通る声に多くのお客様が引き込まれます。こちらに向かって来られるお客様に「お一つ召し上がってみて!」「ねっ、美味しいでしょう。」「これはね…」等と軽快なトークで商品を説明されます。

ショーケースをのぞくお客様には、家族数や贈る相手、持ち帰り時間をさりげなく質問され、思わずお客様が応えてくれると、「あ~3名様ね。それじゃ~」と家族状況に応じた商品や組み合わせをチョイスし、その商品選択の理由や賞味期限、利用の方法までフレンドリーな口調で説明されます。「今は、持って行けない。」というお客様には、お取り置きを案内し、その目で商品の袋に氏名を記されます。お客様は自分のためにチョイスされた商品に特別感をもって手にされているように感じました。

ショーケースの中が少なくなると、手早く商品や試食品の補充をされ、お客様のお取り置きの商品管理、使用済の段ボールの片づけなど、とても手際よく動かれ、ディスプレイは常に賑やかでした。

<購買行動につながる、販売員と企業側の心配り>

手際の良いお客様対応を支えているのには、もう一つ理由がありました。食品は、試食の有無で売り上げが大きく影響されます。試食品準備のためにバックヤードで一口サイズに切る作業は、工場で調製され、商品と同時に届けられているのです。商品によっては試食の準備そのものが食べ方を紹介するデモンストレーションになるものもありますが、バックヤードで行う煩わしい作業は、できるだけ省けるように対応している企業側の配慮が伺えました。

人手不足から臨時に販売を外委託する場合には、販売員とのコミュニケーションや事業者側の細かな配慮が極めて大事だと感じました。

この販売員さんは、自社商品だけでなく周辺商品の紹介にも心を配り、店舗全体の一体感が感じられる販売を心掛けているように感じました。

この経験豊富な販売員さんの販売術に触れ、商品を「販売する」というより、「お客様のお役にたたい」という気持ちがにじむ対応、終始笑顔で親しみやすいトーク、満載された商品でお迎えするという姿勢が、お客様の心に心地よく響き、納得のいく購買行動に導くのだと思うことでした。