

パネル+シール連動事例

ヒカリ紙工（株）

スーパー A 様

●概要

- ・ 県内に 10 店舗以上を構える
- ・ 地元根付いた地域密着型スーパー
- ・ 国内産、県内産にこだわり地産地消を推進している

●立地

- ・ 幹線道路に面し、ライバル店 3 店舗が 500m 圏内にひしめく
厳しい条件

●売場

- ・ 黒を基調としたシックで清潔感、高級感のある売場
- ・ 既に手作りのパネルや POP を使用している



スーパーA 担当バイヤー様のお声・思い

●お困り事

- ・ 周辺 500m 圏内にライバル店 3 社に囲まれていてお客様の取り合いになっている。少しでも差別化を図りたい。
- ・ 売りたい商品をどう PR して売ってよいか悩んでいる。
(シールや POP は使用しているが今ひとつ売上に結びつかない)

●今回売りたい商品

「太白ちりめん」

●なぜ「太白ちりめん」なのか？

- ・ 塩干の売上の 6 割を占めるイカ、サーモン、モズク等の漁獲量が激減したため、年中獲れるちりめんです売上が何とかカバーしたい。
- ・ 和のイメージが強く、ちりめんの良さを知らない人（老若男女）に様々な食べ方の提案をすることで本当の良さを知って欲しい。
- ・ 地元の漁港で水揚げしてすぐに加工するので、是非その鮮度を特に地元の方に味わっていただきたい。

お客様と何度も打合せを行い、実際の売場も視察した上で売場に最適なパネル、シールをご提案させていただきました。

設置実例

メインのパネルをなるべく商品に近い所へ配置し、商品に対しての思いやお薦めする理由をバイヤー様の顔写真と共に見易く表示。売手の顔を出すことで、安心感と関心度をより強く与えます。どの商品が目印となるシールの柄も表示して商品に誘導する。



若年層の目を惹くためバイヤー様と地元主婦との「太白ちりめん」を巡ったやり取りをLINE風パネルで表現。



この商品がパネル記載の商品であることが一目で分かるように目印としてシールを貼る。



商品を使用し調理した1分レシピを配置。お手軽さをアピールし更に購買意欲をかき立てる。



スーパー A 様での結果

2016 年度

パネル+シール連動なし

月/日	合計	店舗A	店舗B	店舗C	店舗D	店舗E	店舗F	店舗G
10/30~11/5	96,877	21,271	2,239	38,078	6,374	21,041	4,168	3,706
10/23~29	137,749	27,822	10,891	46,756	13,285	22,458	6,979	9,558
10/16~22	111,534	26,416	6,126	39,106	8,272	18,391	5,343	7,880
10/9~15	117,136	28,113	4,303	46,742	2,276	24,407	4,944	6,351
10/2~10/8	84,024	20,281	0	39,762	0	19,227	2,554	2,200
9/25~10/1	82,353	19,411	6,107	33,971	0	15,551	5,849	1,464
9/18~9/24	92,522	21,488	2,217	36,861	6,987	19,651	3,739	1,579
9/11~9/17	85,656	22,127	2,383	30,363	4,953	18,989	3,823	3,018
9/4~9/10	93,430	24,067	3,349	34,924	4,666	20,331	3,083	3,010
9/1~9/3	47,659	10,701	224	19,377	1,958	12,416	1,910	1,073
合計	948,940	221,697	37,839	365,940	48,771	192,462	42,392	39,839

2017 年度

パネル+シール連動あり

月/日	合計	店舗A	店舗B	店舗C	店舗D	店舗E	店舗F	店舗G
10/30~11/5	130,632	29,406	17,541	41,262	12,877	16,957	8,707	3,882
10/23~29	153,207	31,442	23,328	40,780	15,512	23,712	9,496	8,937
10/16~22	136,647	28,772	19,426	39,868	10,481	18,496	13,233	6,371
10/9~15	164,281	31,990	27,633	44,395	17,830	24,438	7,486	10,509
10/2~10/8	112,130	25,587	21,396	29,905	12,849	17,506	0	4,887
9/25~10/1	123,269	33,507	17,675	37,427	11,741	16,360	0	6,559
9/18~9/24	140,536	32,018	29,333	33,712	10,884	21,248	7,119	6,222
9/11~9/17	166,771	36,651	27,395	45,356	11,914	25,073	14,267	6,115
9/4~9/10	170,278	32,170	33,734	45,688	13,516	23,732	11,595	9,843
9/1~9/3	65,520	17,437	6,079	19,555	7,167	7,835	4,027	3,420
合計	1,363,271	298,980	223,540	377,948	124,771	195,357	75,930	66,745

※ は店舗閉店期間（リニューアル、改装等）

総合結果

	合計	店舗A	店舗B	店舗C	店舗D	店舗E	店舗F	店舗G
前年差	414,331	77,283	185,701	12,008	76,000	2,895	33,538	26,906
	143.7%	134.9%	590.8%	103.3%	255.8%	101.5%	179.1%	167.5%

前年度対比 43%UP!!

分析結果

左記の表が実際にスーパー A 様よりご提供いただいた「太白ちりめん」約 2 ヶ月間の前年度対比の集計表になります。

結果なんと **43%もの売上アップ**に繋げる事ができました。正直この結果にはスーパー A 様はもちろん弊社も驚きと喜びを隠せませんでした。

パネルによって売り手の**強い思い**、この商品を買うと**どういった良いことがあるのか**、伝えたいことをお客様によりストレートに伝えることができたと考えられます。またこの商品がどの商品なのかシール自体に目印という**意味合いを持たせる**ことにより、お客様をうまく誘導できたと考えられます。

その結果お客様にこの商品を選ぶ理由ができ、購買意欲が上がることで今回の大幅売上アップ、売りたい商品を売ることができたという分析結果です。

ご協力いただいたスーパー A 様には引き続き様々な商品でパネル+シール連動をご提案させていただいております。

売りたいモノを売り確実に売上アップに繋げる。
それがこの企画最大のメリットです。