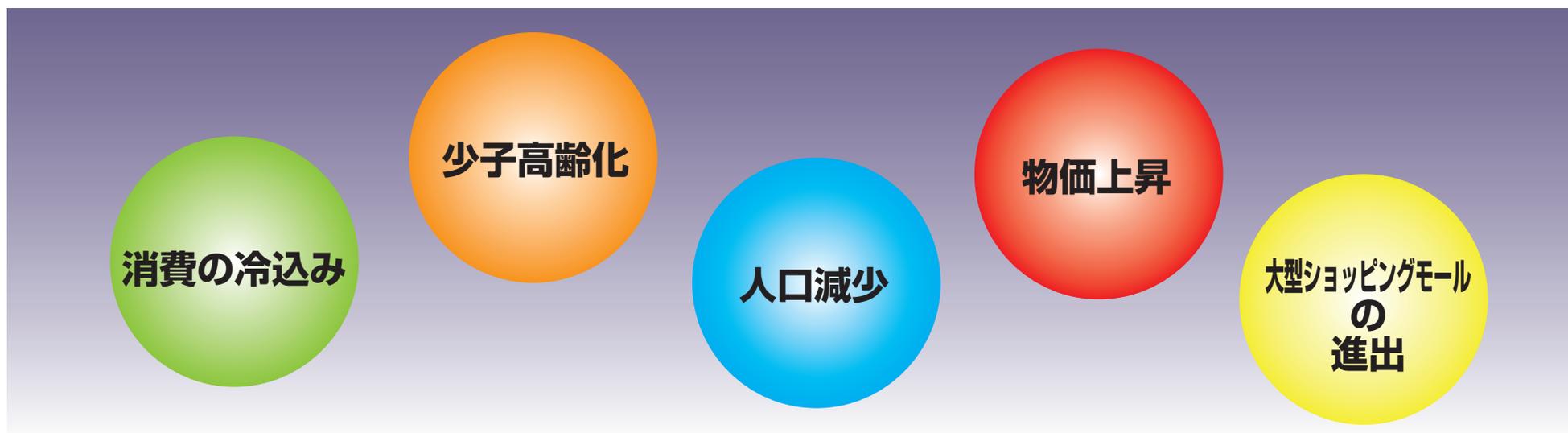


# パネル＋シール連動企画提案書

ヒカリ紙工（株）

# 現在のスーパー様に取り巻く問題や脅威は様々



そんな中このようなお悩み、困りごとのご相談をよくお受けします。

- 今一番売りたいもの、売りにくいものを何とか売りたいんだけど・・・
- 販促ラベルだけではなかなか・・・
- 商品の良さや価値をもっとうまく消費者に伝えることができれば・・・
- 企画やイベントもやり尽くし、いい企画が浮かばないしなかなか成果が・・・

では、どうすればこれらの問題を解決することができるのか？

消費者の **82.5%**が店頭で商品を選んでいるという調査データがあります。

**実は消費者は選びたいのではなく選ぶ理由を探しているのです。**

## そこで導き出した答えが

Q 1. 企画やイベントもやり尽くし、いい企画が浮かばないしなかなか成果が・・・。

A. 私たちヒカリ紙工は小さなラベル一枚から企画ご提案まで幅広く、お客様の売上UPに貢献できるようなお手伝いをさせていただきます。

Q 2. 今一番売りたいもの、売りにくいものを何とか売りたいんだけど・・・。

A. 売りたいものにターゲットを絞って消費者を誘導する仕掛けをつくる必要がある。

Q 3. 販促ラベルだけではなかなか・・・。

A. 販促ラベル+ $\alpha$ でただ貼るだけのラベルではなく、ラベル自体に意味合いを持たせる必要がある。

Q 4. 商品の良さや価値をもっとうまく消費者に伝えることができれば・・・。

A. なぜその商品をお勧めするのか、買うとどういった良いことがあるのかその理由付けを売り手側の思いや言葉で表現できればベスト。

**上記を盛り込んだ新たな企画提案が必要。**

# そこで今回ご提案させていただくのがパネル+シールの連動企画です。

パネルイメージ



売場イメージ



- 「当店バイヤーが選んだ」、「当店主婦のパートさんが選んだ」、「店長が選んだ」等様々なシチュエーションが可能です。
- 行事、イベントにちなんだものにも対応できます。
- パネル、シールのデザインは写真、イラスト、キャラクター等何でもOKです。
- パネルは貼付け型、吊り下げ型、等身大等様々な設置条件に対応できます。

# パネル+シールの連動企画でのメリット

1. 売りたいものに消費者の関心を誘導することができる。
2. なぜこれなのか、伝えたいことを前面に出せる。
3. 消費者が選ぶときの理由付けが明確になる。
4. 売場ごととなると大変ですがパネルとシールのみなので手軽かつ安価に売場作りができる。
5. 普段行っている「シールを貼る」といったチェーンオペレーションの範囲の中で売場作りができる。

弊社はスーパー様とお客様との距離がもっと身近になることが何より最大のメリットだと考えております。