

34.5 号外 売れている店舗について

「一品物で成功している店舗があり、それをうちもやりたい。」

「限定した商品のみを表示していて、それだけ売っている店舗がある。うちも絞りたい」

そのように相談され、言われた通り覗いてみると、「あの限定食パン 一斤 1,000 円！！！」
「〇〇カレー ご家族用 2,600 円！！！」というように、確かに一商品だけが
お店のトップページに置いてあり、楽天市場の入賞履歴がたくさん貼り付けられている店
舗がありました。

皆様の自分の店舗なのでお好きなように経営されて宜しいかと思いますが、一点 知って
おいていただきたいことがあります。

それは

その店舗も元々は、そうでは無かったという事です。

いきなり自信のある一品に特化して、お店を出したのではなく、色々な商材を扱っていて、
そのうち売り上げがたち、リピーターも増え、お店側からの供給とリピーターの需要のバ
ランスから

「もう これ一本でやって行こうか？」というように、しばらく商売された結果で、あの
ような形になったという事です。

あのような一商品だけの、ある意味“衝撃的な店舗”にしますと、たしかに、非常にキャ
ッチ-な店舗になり、お客様も良い方向へと思い込んで行ってくれるという、敏腕な経営
の匂いはします。でもそれは、勝算があつての行動ですから、「こうであつてほしい。」と
いうような希望的観測でいきなり、賭けて挑戦するという形であつてはいけません。

他にも、バナーだらけで、ざっと見積もりまして、トップページだけでも 100 万円クラス、
商品ページも数百商品分すべて作りこんでいる店舗がありますが、あのような店舗も地道
に少しずつ作りこんで行って今のような形があります。稀に、「ああいう店舗を作りたい」
というように相談されますが、その店舗が現在の店舗で成功している陰には、

「うちの商材・価格帯で、お客さんはどのような店舗の形態を好んでいるのか？いわゆる
ドン・キホーテのような にぎやかな感じか？それともすっきりシンプルか？」というよう

34.5 号外 売れている店舗について

に、自店舗についてくれるリピーターを分析して、少しずつ試しながら、店舗を作りこんで行っているというのが実態です。

「どのような活躍店舗も 紆余曲折 あって 今のような形になっている」ということだけでも覚えておいてください。

今 御社の店舗についているリピーターは、御社の店舗・商品・サービスが気に入っているから、リピートしています。ある日いきなり、店舗・商品・サービスを今売れている活躍店舗とごっそり入れ替えたなら、御社に付いているリピーターの半分以上はリピーターを辞めると思います。

リピーターの多くが「お店の雰囲気から、スタッフの方の対応や、商品などについて、総合してこのお店が好き」と考えているからです。

では自分のお店のリピーターを獲得するにはどうしたら良いのでしょうか？

弊社で集めた情報によりますと、とにかくターゲット層を分析し、そこに見合った店舗展開をするというモノでした。

考え方としまして

- 1：自店舗の取扱商品や価格帯によっておおよそのターゲットが絞られてきます。
- 2：そのターゲットが“利用しやすい”“リピートしやすい”状態には何が必要か？を考えていきます。そこには付加価値的なサービス（対応の早さ・速さ、丁寧、親切、心遣い）も大いに必要になってきます。
- 3：それに見合った店舗展開をします。（サービスの向上や、お店の作りこみなど）

34.5 号外 売れている店舗について

~あるお店の例~

そこは車用品のお店でした。既に Yahoo にもお店があったので、店長さんはターゲット層の分析にたけていました。「テンプレートでお店を作りたいんだけど、一点だけ変更してもらいたい。英語の表記を全部日本語にしてくれ。」という相談を受けました。店長さんが笑って言うには「うちの店を使ってくれるような子たちは、みんな頭悪いから日本語じゃないとダメなんだよ。あっはっは」とのことでした。その店舗は、その後、無事に楽天に出店されて現在順調に売り上げを伸ばしています。こちらの店長さんは、バナーに書き込まれる文字まで徹底して日本語表記していました。訳のわからん英語は要らないと。それが、お店のリピーターたちにとって、うけが良いようです。

弊社で制作されて、現在活躍されている店舗さんにお話を聞きますと、ターゲットや自店舗の分析をしっかりされている方が本当に多く、第三者的に自店舗を見ることが出来る方がほとんどでした。

以上のことから、ターゲットと自店舗の商材や店舗自体を分析することをお勧めいたします。