

2006年2月 みんな大好きカレー・シチュー

この冬は特に大雪に見舞われ葉物の野菜が高騰している。これによって白菜がメインとなるお鍋・すき焼きの需要が減少傾向となる。また安価で作れるはずのお好み焼き・焼きそばもキャベツの価格が高くなり比較的懸念されがちとなっている。そこで大雪でも高騰しない土物の野菜を使ったカレー・シチューを中心に売り込むのがよい。外気温の変化にも対応し、雪の予報の前の日は売り込みのチャンスとなる。天気予報をしっかりと確認し、仕入れ量には十分注意する必要がある。

2月は年末年始、成人の日での出費、さらに各地で行われる入学試験、卒業、就職、入学など出費を控えているので、売上指数の低い月である。上旬から中旬までは鍋商材であるスライス、切り落とし肉、鶏肉での水炊き用モモ切身、骨付きももぶつ切りを中心に売り込む。下旬は春メニューで暖かを感じる日には、焼肉、唐揚げ、カツ用、炒め物などの訴求で売上確保に努める。この時期は高校、大学や就職の試験が多く「受験にカツ！」をテーマにとんかつやステーキの売り込みに力を入れたい。

3日は節分であり関西地方では昔から節分の日には巻き寿司を意方に向かい勝かに食べるとこの一年無病であるという習慣があり、肉類は売りにくいと思われている。そこで新しい食べ方として、巻き寿司に焼肉入れた焼肉巻きや、豆まきが終わったら焼肉を行うなどPOPに「節分焼肉」などの企画を盛り込むことで節分に勢いをつけよう。2月はまだまだ寒い春の便りも聞かれ外気温の変化にも注意を払いたい。特に焼肉はいち早く展開し春の焼肉シーズンに向けたプロモーションも重要な鍵となる。

日	曜日	週間	平均気温	週間販促テーマ	売場・商品作りのチェックポイント	チェックポイント
30	月	第5週	最低0.8 最高9.5	焼肉巻きで鬼退治!	□地産地消をテーマにした売出しをしているか。地元銘柄牛・豚・鶏の品揃えと地産の販売で地域に密着した売場になっているか。	□すき焼きは豚・鶏肉のすき焼きも提供。すき焼きには玉葱を入れると甘みが増すことをPOP等でアピールする
31	火			100円均一	□12月、1月の合算の棚卸しをし通しての評価をしてみる。	□1月の値引きロスの確認。来年度の発注最終確認。インプロの最終確認。
1	水			節分は焼肉巻きで鬼退治!	□店内は節分でイメージが出来上がっている。すき焼きよりも焼肉を売りたいか。	□2月のインプロ計画、発注の確認は確実にできているか
2	木			節分は焼肉巻きで鬼退治!	□国産牛、輸入牛の焼肉用・焼肉セットの提案はできているか。3日当日はお寿司を食べるのが主となるので、メインの料理とならないサブとして提案する	□3日は惣菜に売上を取られてしまうので3日の売切り商品も極力売切り鮮度を維持する。
3	金			節分は焼肉巻きで鬼退治!	□節分当日は売上が落ちるが、手巻き寿司や巻き寿司に焼肉を巻いて丸かぶりの提案から薄切り焼肉の提案を行う。	□売上確保をするために豚肉、鶏肉のインプロを行い補強をおこなっているか。
4	土	第6週	最低3.1 最高12.5	国産牛切り落としフェア	□月初の週末は売上重視でやや強い目の特売をしているか。牛肉のしゃぶしゃぶ用の特売、切り落とし肉すき焼き用の提案で売上確保。	□月初にやや強いインプロを行い売上予算に売上を乗せておく月末に苦労しなくてもよい
5	日			国産牛切り落としフェア	□こだわりの銘柄牛の販売はできているか。野菜とあわせてすき焼きセットを販売すると効果的である。	□すき焼きに使う野菜(白菜、長ネギ、春菊)の相場が高いとすき焼きの売れ行きも鈍ってくるので、変動の少ないもやし、エリンギ、えのきなど好みの野菜で楽しむことをアピールする
6	月			100円均一	□日本の伝統メニューでもあるすき焼きは西は牛肉、東は豚肉を用いることが多い。いつもと違った切り口で売り込みはできているか。	□月曜日の売上は平日でもやや高い推移となる。鶏肉の割引セールやしゃぶしゃぶセールで売上を確保して平日の売上基盤をやや上げているか
7	火			輸入牛は安価でお買い得	□競合他社は火曜日に均一セールを行うことが多い。競合店調査を行い品揃え、価格の見直しを行っているか。	□火曜日は均一セールを行っている小売店が多い。月曜日に先手で均一セールを行うか、火曜日に他社を調査してより強力なインプロを行うか販行精励することが必要。
8	水			輸入牛は安価でお買い得	□オーストラリア産牛肉の切り落とし肉で安価なイメージで売場が提案できているか。	□冷凍肉で利益の少ない商品としてオーストラリア産牛肉を重点的に取り扱って切り落とし肉で提案するケースが多いが、スライス肉など国産同様の仕様で販売するとより高級に見える
9	木	第7週	最低1.9 最高10.9	輸入牛は安価でお買い得	□焼肉用はスライスの薄切りも品揃えしているか。ホットプレートで調理する料理提案はできているか。	□家庭ではまだまだホットプレートの使用頻度も高いので、焼肉はやや薄いめで商品化し提案。ラム肉を平行して販売し、ジンギスカンの強化を2月上旬に行いたい。
10	金			輸入牛は安価でお買い得	□輸入牛は鮮度管理が難しいが、鮮度の悪い商品が出ていないかチェックする。	□焼肉用としてはインポートコストが下がっているが、中落ちはかきとてさらけ出し焼肉用で提案。ナール、ポイントのスライスしたしほけで提案し玉葱、にんにくの芽を混ぜてみる
11	土			ハンバーグステーキはステーキで豪華に!	□ハンバーグやステーキは火曜日にステーキを買ってもらう勢いで展開	□焼肉のアイテムとしてキタンを強化。またキタンステーキ用を提案し売り込みをかけた。US牛肉の再開で牛タンの価格が下がっているのを早く売ること他店との差別化をアピールする
12	日			ハンバーグステーキはステーキで豪華に!	□ハンバーグ用ミンチは量販できているか。手作りハンバーグも販売し煮込みハンバーグソースなど関連販売商品強化する。	□手作りハンバーグはリーフなど緑のものを添えておくだけでイメージがだいぶ変わる。特にハンバーグはハンバーグの需要が伸びるのでしっかり売り込みたい。
13	月			ハンバーグステーキはステーキで豪華に!	□ハンバーグ、ステーキ以外でもポチポチなシチューを提案。シチューはクリームシチューで豚、鶏の角切りを販売することで平日の売り上げ増を目標とする	□国産ステーキは「安全性」を前面に打ち出して展開しているか。輸入牛と違いトレーサビリティを使った国産牛肉の売り込みをする
14	火	第8週	最低3.9 最高14.8	お肉よりどり3P980円均一	□ハンバーグ当日はステーキ、ハート型手作りハンバーグ、ロースステーキなどややハレ型に近い商品が売れる。しっかりとPOP等で売り込みをかける	□ハンバーグ当日はお客様のピーク時間が早くなるので売り切り時間を早めて値引きロスを抑えたい。
15	水			お肉よりどり3P980円均一	□よりどりセラーはアイテムを豊富に品揃えし、選べる楽しさを演出しているか。牛豚鶏ミンチと畜種を超えて展開できているか。	□よりどりセラーはマンネリ化を防ぐために商品の入れ替えが必要である。味付け焼肉やカレー用シチュー用のお肉をバンドルに入れることでよりどりの幅を広げているか。
16	木			お肉よりどり3P980円均一	□よりどりセラーでは牛肉の角切り、豚肉、鶏肉の角切りをよりどりセラーに混ぜているか。	□バンドルセラーを行うことで一人あたりの買い上げ点数のUPを狙う。回を重ねることに伸びているかチェックする。
17	金			週末はホットであつたかしゃぶしゃぶ	□カレー・シチュー・煮物・おでんの商品を展開できているか。ルー、おでんの素の関連販売は出来ているか。	□加工肉売場ではシチューの他にポトフや洋風鍋の提案と関連販売はできているか。
18	土			週末はホットであつたかしゃぶしゃぶ	□しゃぶしゃぶはポン酢、ゴマだれ以外にもゆず胡椒などの関連販売も強化して売り込みを強めているか。	□しゃぶしゃぶ用はシステムトレーのほかに丸皿、半月トレーなどで美しい商品化することで購買意欲が変わる。特に丸皿など見せ盛を超えて展開しているか。
19	日	週末はホットであつたかしゃぶしゃぶ	□「高品質、ご馳走、安心感」といった切り口で売場が構成されているか。	□ホットメニューであるので付近のエンド、平台エンドにカセットボンベなどを大陳しているか。		
20	月	第9週	最低3.9 最高14.8	シチュー・カレーで安価に夕食	□安価なイメージの鶏肉で料理提案を行っているか。レンジやPOPでの売り込みはできているか。	□鶏肉のしゃぶしゃぶ用の提案。鶏肉割引セールで売上の確保に努める。
21	火			100円均一	□380円均一、680円均一980円均一と展開し安価な商品と単価の高い商品の提案は出来ているか。	□鍋物の訴求では年々肉団子・つみれのアイテムが増えているがパッティングく品揃えすることで色々な商品を取り扱っていることを全面に押し出す売場を作る
22	水			クリームシチューとピーフシチューであつたか夕食	□シチュー、カレー用お肉として牛ほほ肉やすね肉、ムネ肉、さきみなど豊富に品揃えしているか。	□国産鶏肉ではおそろさきみが過剰在庫となり価格条件がかなり下げられていることが予想される。そこでクリームシチューに入れることを推奨して利益確保に努めたい。
23	木			クリームシチューとピーフシチューであつたか夕食	□カレー用牛肉には月桂樹の葉を入れているか。月桂樹の葉は半分折ることで牛肉の臭みを消す成分が出やすくなる。	□カレー・シチューの箱にはそれぞれレンジが乗っている。各レンジにあった容量の商品が供給できているか確認を行う。
24	金			クリームシチューとピーフシチューであつたか夕食	□ラム肉を使ったカレーを提案。今までラム肉はシンクスカンや焼肉での提案しかなかったがカレーにラム肉を入れると臭みも抑えられ体にもよい。	□ラム肉はしゃぶしゃぶ用のラム肉も販売。特にラム肉は調理方法がわからずにシンクスカンしかできないイメージが強い。人気なだけに様々なレンジを調べて提示して販促したい。
25	土	第10週	最低3.9 最高14.8	切り落とし肉で安価なすき焼き	□給料日はしっかりと牛肉を売り込もう。しかし2月は出費を抑えるので牛肉の切り落とし肉で安価を出す効果的に売上が伸びる。	□年間売上上の低い月であるので棚卸し金額も低くなって当然である。在庫調整を行い棚卸しに向けて在庫をしぼる。
26	日			切り落とし肉で安価なすき焼き	□交雑牛、銘柄牛で比較的安価なイメージの「すき焼き」「しゃぶしゃぶ」の売場作りが出来ているか。	□簡便メニューとしてロールキャベツの提案しバルク販売も実施すると売場が活性化する。
27	月			100円均一	□鮮度の悪い商品が出ていないかチェックする。鮮度とおいしい肉質がアピール出来ているか。	□バルク販売は前回よりも買上点数が上がっているか確認する。
28	火	100円均一	□小パックを含めてSKUを多く展開し、選びやすくもう一品買ってもらいやすくする売場になっているか。	□気温の状況に合わせて核になる商品の売場を拡大、縮小しているか。		