2006 年　　3 月　　春爛漫！春の焼肉・唐揚げ祭り

暮らしの変化　3月の総合的な消費支出は年間ランキング2位で2月よりも売上は大幅に伸びる。卒業や新学期・新年度の準備など忙しくなる。行事・催事は3日のひな祭り（桃の節句）、卒業式、14日のホワイトデー、下旬からの桜の開花に伴うお花見シーズンとイベントの多い月で準備をしっかりしておく必要がある。花粉症の人はスギ花粉の飛散もピークとなり花粉症、健康管理の関心が高まる月でもある。暦の上では春に入るが朝晩は冷え込む日が多い季節の変わり目である。

店側の変化　すでに春一色でお花見でBBQ・焼肉を売りにつなげることが重要な鍵となってくる。春野菜を使ったメニュー提案や旬を感じさせる装飾など演出が必要となる。お祝いやイベントごとが多く、特にひな祭りは子供向けの商品展開が必要である。健康管理の関心が高まることから生食ものっけ盛など野菜をふんだんに使った商品を提案することも大切だ。春分の日を過ぎると本格的に春が訪れるので桜の開花時期を見計らって焼肉商材の展開を早めにして対応しよう。

売場作り　桜の開花予想が春分の日ころに聞かれ始めるので、桜の開花に合わせて企画を立てておく。特にひな祭り、ホワイトデーと精肉にとっては大きなイベントとは言えない。月初より販促テープ等で花見で焼肉のイメージを植えさせることで月末の売上を確実に掴み取る。3月は気温の寒暖の差が激しい月であり、外気温に合わせたこまめなプロモーションが必要となる。特に鶏肉のもも切身は寒い日は鍋・暖かい日には唐揚げと売込みには最適の商品であるのでしっかり売り込みたい。

日	27	28	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2
曜日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日
週	第9週							第10週							第11週							第12週							第13週						
気温	最低	3.4		最高	13.7			最低	3.4		最高	13.8			最低	4		最高	18.6			最低	7.6		最高	18.6			最低	6.6		最高	16.7		
週間	ひな祭りは子供大好きハンバーグ							ホットプレートで焼肉三昧							ステーキフェア							生姜焼きでスタミナ回復！							春爛漫！桜満開焼肉						
企画	均一	よりどりセール			ひな祭り			均一	よりどりセール			焼肉三昧			ホワイトデー		均一		卒業祝い			均一	よりどりセール			季節の変わり目スタミナ回復			均一	よりどりセール			春の大感謝祭		
売場・商品作りのチェックポイント	□加工肉コーナーでの1P100円均一などお弁当商材拡販	□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。	□よりどりセールのPOPは色を変える、下段の集合陳列	□ひな祭りは子供の好きなHB、シチューでメニュー提案	□週末の売上対策はできているか	□すき焼き・焼肉の品揃えが気温により変化するので注意	□ひな祭りが終わるとすぐにホワイトデーの販促に切り替え	□よりどりセールに焼肉商材を多く取り入れているか	□地域の学校の卒業式の日取りを計算して販促・商品の手配	□売上向上のため夕方からのタイムサービスを実施しているか	□月末に向けてしっかりアイテムを増やした焼肉の売場を作る	□焼肉セットの販売とタレ付け1キロなど大容量パックの販売	□お花見半月前であるのでお花見への印象とBBQの提案	□すき焼きと鉄板焼きを併売しスライスもやや厚い目に変更	□バレンタインのお返しは豪華にステーキとワインで大人満喫	□月末のお花見に向けた販促の強化と、焼肉コーナーの確保	□春の味覚のたけのこ・菜の花などを使ったメニュー提案	□卒業式当日はステーキで卒業祝いをテーマに展開	□ステーキはバルク販売で香草やスパイスなども販売しているか	□りにくいのでしゃぶも強化給料日前の週末はすき焼き用が売	□気温が高い日には焼き商材、低い日には鍋商材の均一セール	□気温の変化に対応して生姜焼きや鍋物をよりどりに盛り込む	□花粉症などで体調を崩す人も増えるので健康を押し出す販促を	□この週末から桜が咲いていなくても焼肉の品揃えを豊富に	□異動や一人暮らしが増えるので来売場がわかりやすく、始めて来たお客様の心を確実に掴み取る企画や簡便商品の提供ができているか。	□この時期から新年度に向けての焼肉はもちろん、タレ・ウインナも選りどれると一石二鳥。この季節の昼食は生姜焼き・焼そばと簡単な焼き料理であるのでSKUを増やせているか	□お花見期間のバンドルセールは	□エイプリルフールで嘘みたいな価格での展開で勢いづけよう	□焼き鳥串やおつまみなど酒のつまみになるものを焼肉の付近に	□黒豚の焼肉用・地鶏の焼き鳥用で焼肉のカテゴリー強化	□焼き野菜のセット・焼肉のタレで焼肉商材集合陳列の補充
チェックポイント	□精肉コーナーだけではなく加工肉の均一セールも展開	□タレ付き焼肉・ステーキを販売しよりどりの活性化を図る	□確実に春にもっていく売場作りをする	□この時期のよりどりセールから焼肉のアイテムを増やし季節を	□ひな祭りは子供中心の晩御飯で展開されているか確認	□卒業式の日程をパートさんから収集し再度月度の展開見直し	□春野菜を使ったメニューの提案と野菜の相場調査を行う	□新入社員の配属の1ヶ月前。再度技術・教育の徹底	□焼き野菜のセット・焼肉のタレや紙皿などを集合陳列させてBBQのコーナーを確立させ集合陳列の強化を図る	□決算月の企業はこの半月で在庫の見直しと計画的な仕入確認	□メーカーの新しいプロモーションでの戦略で販促を強化	□国産の焼肉セットを販売。牛豚鶏セット、和牛セットなど	□味付き焼肉の量販とアイテム数を増やしコーナー化をする	□この週末は給料日前で卒業シーズンなのでハレ型メニューとそうでないメニューを両方メニュー提案することで売上確保	□ホワイトデーはバレンタインのようなハレ型メニューではないので通常の特売をしっかり売り込み売上確保に努める	□終業式の日程の確認で月末の売り込み確認を行う。	□お花見弁当商材の展開を販促。唐揚げ・ウインナ・生姜焼きなどBBQ以外の商材を要所要所で展開し昼食メニューの提案	□新入社員が入る前に商品整理・定位置管理の徹底を行う	□花見シーズン前に作業場・冷蔵庫の整理整頓・清掃を行う	□BBQの関連販売の補充はできているか。木炭・コンロなど	□料理提案はできているか。加工肉ではBBQ・サンドイッチ	□桜前線の情報と天気予報、ニュースには特に注意を払う	□BBQで提案できるステーキ・BBQ串の品揃えはあるか	□ベーコン・豚肉の野菜巻焼肉など他店にない商品の展開はできているか。焼肉商材では他店との差別化商品で魅力ある売場を	□新入社員受け入れのためのOJTなどの教育計画準備と部門の作業マニュアル、販促資料の準備はできているか	□花見商材に対する競合店の調査・展開方法を確認しているか	□加工肉ではフランクフルトなどBBQ商材の展開と品揃え	□新学期・新生活応援食品を提案し売り込みを図る	□商品の鮮度と集合陳列、縦陳列で綺麗な売場作りを徹底