2006 年　　5 月　　ゴールデンウィークはアウトドアクッキング！

暮らしの変化　*「新緑」の季節の訪れである。山菜や野菜が充実した季節で、新鮮な味を楽しむことができる。ゴールデンウイークの真っ只中で幕を開ける5月は、国内外の旅行に始まり、アウトドアなどの行楽に出掛けたり、各種イベントへの参加、運動会や遠足なども開催されるなど、快適な気候の中で人々が活発に動き出す。夏へ向けて季節の変わり目で、身に付ける衣料品や服飾雑貨にも変化が見られる。子供の日、母の日と親族内でプレゼントが飛び交う月でもあり、消費が活発になることが予想される時期である。*

店側の変化　*上旬はゴールデンウィークが山となる。行楽やアウトドアでの商品の訴求を確実に行い売上につなげていく。5日端午の節句は手巻き寿司など子供の好きな料理を食べる。店頭ではイベントに絡んだ処品が欠かせない。6日は立夏であり春物商品は売り切りとなる。中旬は14日に母の日がある。父子が母の代わりに家事を行うことが多い。子供や夫でも作れる簡単メニューを提案。大きなPOPで不慣れな買い物の手助けをする。メニュー提案レシピも容易したい。下旬からは田植えが始まりビアガーデンの声も書かれ始める。*

売場作り　*行楽・アウトドア・BBQ・焼肉がメインと単価の張るものが多い。単品大量販売よりも、よりどりセールで少量パックを多く買わせるほうがより満足感が得られるであろう。アウトドアはBBQ串を最上段で展開しイメージ作りを行う。焼肉コーナーの下敷きに100円均一でも販売している金網を敷くとよりイメージが膨らみやすい。母の日はカレー・シチュー・ハンバーグが定番である。特にカレーを作る家庭が多いので大きなPOPでカレーコーナーを明確に示すことが必要である。*

日	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	3	4
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18週							第19週							第20週							第21週							第22週						
気温	最低	12.3		最高	23			最低	13.6		最高	24.9			最低	14.4		最高	24.9			最低	16.5		最高	25.9			最低	18.5		最高	28.1		
週間	ゴールデンウィークはアウトドア							とうちゃんの手作りカレー							梅雨前のスタミナ作り！							韓流焼肉フェアー							雨の日特価						
企画	割引	よりどりセール			網焼き特集			均一	焼きしゃぶサラダ			とおちゃんカレー			均一	生姜焼フェア			さっぱり焼肉			均一	よりどりセール			韓国風焼肉			均一	冷しゃぶサラダ			大パックお買得		
売場・商品作りのチェックポイント	□GWと平行に母の日の展開を強めて演出しているか	□GWのアウトドアの展開を最大に広げ量販体制に入る	□こどもの日対応メニューの展開は充実しているか	□BBQの提案で串刺しBBQの品揃えはできているか	□ステーキや厚切り肉で豪快に網焼きを楽しむ提案はしているか	□ラムジンギスカンの提案や品揃えはできているか	□GW明けを考え通常メニューの提案はできているか	□低価格均一セールで平日メニューの提案に切り替える	□さっぱりした冷しゃぶ・サラダの提案で豚肉の量販を	□サンチュ・サニーレタスで巻いてさっぱり焼肉の提案を	□韓流メニューとしてキムチ炒めを提案	□週末にかけてカレー・シチュー用商材の売込みをしているか	□冷しゃぶなど涼しくなるイメージの提案で売場は展開	□母の日は888円均一で売上向上を計る！ステーキ888円等	□食中毒を回避するためにも作業場・売場の清掃を随時行う	□豚肉のビタミンB1で疲労回復をテーマに豚肉量販	□国産や輸入豚肉で生姜焼きの提案品揃えは充実しているか	□各種夏メニューに切り替え生食のつけ盛などを充実させる	□大根おろし・ポン酢で食べる焼肉ステーキの提案でさっぱりと	□キムチと合う豚バラや鶏肉をダイエット効果と絡め展開	□週末は焼肉セットを充実させ売上向上を計り焼肉量販	□格訴求で打ち出しているか	□新生姜が出回るので生姜焼きの提案でスタミナUPを提案	□3P980円で給料日前の売り込み訴求をおこなっているか	□味付き焼肉で低価格の焼肉の量販を計る	□韓国風でキムチの販売・サムギョプサルの提案を行う	□プルコギ・ビビンバの提案はできているか	□給料日後の週末は和牛を売り込みしっかり売上を稼ぐ	□580・980円ラインの均一セールで売上確保を狙う	□6月のインプロ・販促の計画と発注を確認	□牛豚の冷しゃぶを中心に涼味フェアを開催	□棒棒鶏・たたき・ローストビーフのつけ盛の展開	□雨の日もさっぱりした冷しゃぶの提案をし売り込む	□梅雨に備え雨の日は1品でも強い特売を仕掛ける	□大型パックお買い得商品を作り売上向上に努める	□焼肉と冷しゃぶで売上を確保し牛豚の量販を行う
チェックポイント	□GWの関連販売の品揃えを行っているか確認をする	□GWの主力商品と計画の再度徹底し売り込みに力を入れる	□競合他社の広告の展開をチェック。品揃え・新アイテムの確認	□新入社員の第一の山であるGWをしっかり充実させる	□GWの中間地点であるので展開方法の変化をつける	□やきとりバイキングなども展開しビールのおつまみフェアを	□GWアウトドアは終了し母の日の対応に切り替える	□GWの売れ筋・単品アイテムをリストアップしデータを残す	□素材の味を重視して牛肉たたきなどサラダの展開に変化を	□焼きしゃぶ・冷しゃぶ・サラダの展開はコーナー化できている	□キムチはダイエット効果があることを強調し韓流メニューを	□スープカレーを品揃えとして展開しているか	□輸入豚・ひき肉を100g888円で売り込み母（88）と関連	□ダイエットメニューや簡単レシピを大きく掲示し販促	□月度中間の棚卸しを実施し在庫の調整を行う	□国産アスパラも出回るのでアスパラ巻きの提案を行う	□豚肉の地産地消を打ち出してしっかり売り込みと安心感を	□冷やし中華の需要が伸びるのでキザミハムなどの量販を	□焼肉は安価でヘルシーを出した売場で展開できているか	□鶏肉ではハラミや手羽元なども焼肉用で展開しているか	□週間棚卸しで、在庫の圧縮と週間利益率の確保	□初夏を先取りする展開。中華やエスニックの料理提案を	□よりどりセールは前回のアイテムより変化をつけているか	□気温が大きく上昇を初めるので冷しゃぶなどもよりどりに	□一人当たりの買上点数が伸びているか確認を行う	□販促テープ・POP・試食など五感を使った売り込みをする	□月末に向けてこの週末に在庫調整をしておく	□気温に合わせてプロモーションを変えて売場の拡大縮小を	□6月のインプロ・販促の計画と発注を確認	□サラダには加工肉の生ハムなども関連販売させ展開	□月度棚卸しは先月よりも絞り込めているか確認	□先月度の売れ筋・ABC分析を行いアイテムの絞込みを	□父の日の展開を頭に入れギフトの展開をしていく	□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	□月初に強い目のインプロを行い売り上げ確保に努める