



秋田県よろず支援拠点コーディネーター
広瀬 典子 ひろせ のりこ
 岐阜県出身。
 アパレル会社やインテリア店などの現場勤務後、
 空間コーディネーターとして活動。
 令和2年から秋田県よろず支援拠点で、お金を
 かけない売場のリノベーションや陳列など「0円
 店舗改善」で商業店舗の改善を行っている。

コロナ禍だからこそ出来る お店のセルフチェック

お店のセルフチェックをして、自分のお店を見つめ直してみましょう。
 コロナ禍の今だからこそ出来る、「気付き」からの「改善」をナビゲートします。

まず、その「気付き」とは

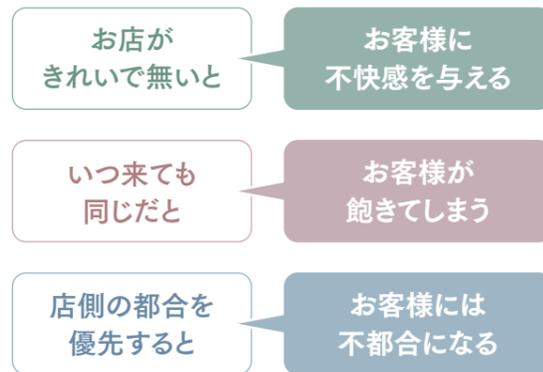
気付きの原点

- ① お店はきれいですか？
- ② 何年も同じ状態ではないですか？
- ③ 自分たちの都合の良いように物を置いていませんか？

あなたのお店はどうですか？一つでも心当たりがあれば、少し気にかけてみましょう。もし、全部当てはまってしまっていたら早急な改善が必要です！

「気付き」がない場合の不利益とは？

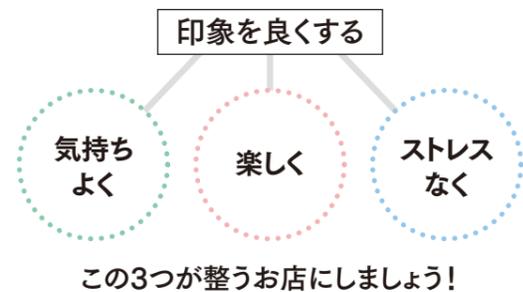
「気付き」を知らずにいると、こんなにお店にとって不利益なことが生まれています。



このような印象のお店にお客様は来店されるでしょうか？ せっかく足を運んでくださるお客様には『気持ちよく』『楽しく』『ストレスなく』滞在してほしいですね。

集客に大切な「印象」とは？

お店の集客で最も効果的なのは、口コミです。
 皆さまも新しいお店を探るときは、情報を探すと
 思いますし、いいよ!と聞いたら行きたくなりますよね。
 逆に、良い評価ではなかったら行く事もなく、さら
 には行ってもいないのに、良くないのだと思い込ん
 でしまいませんか。
 それだけ「印象」というのは大事なのです。



では、どうすれば印象を良くできるのか？

気付きの原点から、改善策を探ってみましょう。

お店が汚れている → お掃除しましょう

天井や床、商品状態、そしてレジ回り。お客様は意外に色々な所を見えています。商品に埃が被っていたら拭きましょう。意外に気付かないのがレジ回りです。不要な書類、小物が雑多になりがちですので、意識的に整理整頓しましょう。

気持ちよく



楽しく

いつ来ても同じ → 商品陳列に変化を

自分たちが気付かないうちに、商品の位置が固定されがちです。商品は、仕入れて、販売して流れていく流動的なものです。その間である店内の中でも動きを止めてはならないのです。商品は常に色々な場所に展開させて、お客様に見てもらい、知ってもらいましょう。

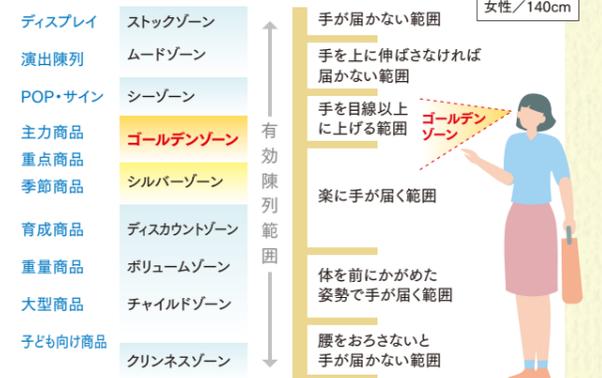
店側の都合を優先 → お客様が主役です

毎日の流れの中で、お店は自分たちがやり易いように作られてしまっています。お客様にとってそれは、選びづらさや、居心地の悪さになっているのです。

例えば、商品陳列量。収納場所の不足や、ストック補充を省くためなどの理由で、全部店頭に陳列していませんか？陳列量が多すぎると、お客様にとって見づらだけでなく、商品のビジュアルも損ねてしまっている場合があります。商品のビジュアルを引き立て、お客様が見やすい陳列を目指しましょう。

ストレスなく

売り場での商品陳列ゾーンと演出効果



このような少しの気付きで、今より、より良くお店を活性化することができます。お客様の目線になって、広くしっかりと店内を見つめなおしてみましょう。よろず支援拠点では、お店も気持ちも変わる「0円店舗改善」のお手伝いをしています。アフターコロナのために、今、はじめてみませんか。ご相談お待ちしております。