



売上1割UP!

主通路ができて、売場全体を見て回る客が増加した

「あすばる饅頭」に次ぐ名物が誕生する日も近い?!

間利用に苦慮。「魅力ある売場にするにはどうすればいいのか困っていた」と山下洋支配人。長年のしがらみで商品構成を変えづらく、出品者間で場所の取り合いや什器の持込過剰などの悩みも加わり、よろず支援拠点へ相談を持ちかけました。

早速コーディネーターは現場を訪問。温泉客・観光客・弁当等急ぎの買物客という3つの客層がそれぞれ利用する売場が限定されていて、店全体で買物がされていない現状を目にします。

無料の経営相談所

鹿児島県 よろず 支援拠点 NEWS

スタッフらの奮起は
新商品作りにも波及

道の駅くいの松原おおさきに隣接する、あすばる大崎。温泉・宿泊施設・レストランを有し、大崎町で人が集う中核施設として、開館20年目を迎えています。

開館当時、物産販売所は1階フロアの一角でしたが、現在では、売上を期待して、ロビーにもエリアを拡大。さながら物産館の雰囲気です。しかし、その広い空

改造に取り組んだといいます。

その結果、3つの客層が店内全体を回遊するようになり、売上は1割ほど増加しました。それだけではありません。あすばる大崎では回転焼が冬場の名物になっていきますが、スタッフらが夏の名物試作に挑戦を開始。夏休み開始と同時に、地元産品を使ったちよつと贅沢なソフトクリームが登場しました。売場が変わればスタッフが変わり、それが売上に結びつく。今後この好循環を期待したい山下支配人です。

やる気あふれるスタッフが頼もしいです!



山下洋支配人

そこで、町外客が利用する表入口と地元客がよく利用する裏入口を結ぶよう、建物を斜めに走る幅広の主通路を設け、売れ筋商品を主通路沿いに配置する新たなゾーニングを提案しました。

「こんな方法があるのか!と、驚きました」と山下支配人。さらに驚いたのは、提案図面を見たスタッフが、これは面白いと俄然やる気になったことでした。納入業者にも積極的に作業協力を求め、不要な什器を取り除き、ディスプレイを一新する大



ニーズのある生鮮食品を主通路近くに陳列



レジ横には、話題の商品を置き始めた

あすばる大崎

曾於郡大崎町神領2419
tel.099・471・666

(公財)かごしま産業支援センター  鹿児島県よろず支援拠点

CC:加藤剛/SCC:山之江清子/C:向江隆行・森史憲・堂免正志・小平田貴子・鎌田香・松田貴志・新地美沙・武田清孝

tel.099・219・3740  yorozu@kric.or.jp

鹿児島市名山町9番1号(産業会館1階)/FAX.099・223・7117/営業時間 平日8:30~午後5:15

