



【授産振興会新潟初出店!!】

アンテナショップ「福祉の店ふくしま」は、福島駅前開発のため、以前から開催してきた旧中合デパートの施設は使用できず、県外に販路を拡大することとしました。8月の埼玉県ベニバナウォーク桶川に続いて、今月は新潟県のアピタ新潟西店にて9月15日～20日まで「まごころフェア」を開催しました。

新潟での販売会は初めてであり、はたして売れるかどうか不安な中での開催でしたが、アピタ新潟西店様の御協力と天候にも恵まれ、連日たくさんのお客様に商品をご購入いただきました。

お客様からは「かわいい」、「上手に作っていますね」などのお褒めの言葉をいただいたり、食品については「食べておいしかったからまた買いにきました」とリピートされるお客様もあり、とても充実した販売会となりました。

栃木県アピタ宇都宮店にて、10月6日～11日まで「まごころフェア」を開催します。売り場面積も大きくなるため、宮城県の一部施設も参加することになりました。桶川や新潟のように沢山のお客様に足を運んでいただけるように頑張ります。出展される皆様のご協力に感謝いたします。



【サンプル・POPの重要性】

コロナ禍も3年目になり、商品の販売方法もだいぶ様変わりしました。以前は当たり前だった試食も新型コロナウイルス感染防止の観点から全く出来なくなってしまいました。試食が出来ない中で他と何が違うか？どんな味か？なにがアピールポイントかを明確にするためにはPOPが非常に重要です。使っている素材(地元産)、作り方、添加物不使用、手作りなどの商品にも必ずストロングポイントがあるはずなので、そこをお客様に一瞬で分かっ

てもらふことで(アイキャッチ)購買意欲が高まると思います。非食品もサンプルがあれば、実際に機能性や使い勝手を確認めることが出来るので、特に個包装している商品はサンプルがあれば、お客様に使用感を確認してもらえると非常に有用です。商品をアピールする際も、サンプルやPOPがあればお客様へ商品の良さをお伝えできるので、より効果的てきです。

実際にサンプルやPOPを出していただいている商品は、お客様に対して良いPRになっております。

商品の魅せ方については、昨年から日本セルフセンターと共催でデザインセミナーを開催し、参加された皆様には大変好評を得ております。今後も当会ではお客様への商品PRや魅せ方の研修会などを行っていきたくと考えております。

(担当: 県中圏域担当 前林 忍)



《事務局から》

台風一過で秋の気配が強くなってきました。寒暖の差も激しく体調管理に万全を期してくださいませ。秋はイベントが目白押しです。コロナ禍で昨年までは規制されていたイベントも通常通り開催され、皆様と一緒に販売会ができることをうれしく思います。まだまだコロナ禍の収束まで時間がかかりますが、皆様と共に活動してまいりますので、よろしくお願いいたします。

