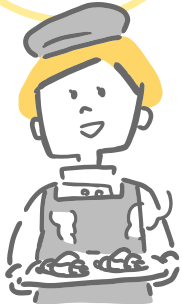


いま
だからこそ
見直そう



パン屋さんの接客 きほんの『き』

基礎編② 陳列POP看板

「自慢のパンをもっと買ってもらうために必要なことは？」

接客が悪いとお客様が離れてしまい売上に影響してしまいます。パン屋さんの接客を考える二大要素として「人（店員）」「店舗（店構え）」が考えられます。パン屋店員としてふさわしい接客は何か、パン屋店舗としてふさわしい店構えは何かを考えていきましょう。今回は魅力的に商品を見せる方法を学んでいきましょう。

連載もくじ

第一回 入門編① 販売員の心構え

第五回 応用編① クレーム対応

第二回 入門編② お店の衛生面

第六回 応用編② SNS活用

第三回 基礎編① 声掛けと演出

第七回 総まとめテスト

▶ 第四回 基礎編② 陳列POP看板

お客様の興味を離さない魅せ方



来店から購入までの一連の流れでお客様の心を掴む

Step
1

外観等を見て入るかどうかを決める

アプローチ例 看板、黒板、のぼりなど

Step
2

店内の雰囲気で購入意欲が高まる

アプローチ例 陳列、照明など

Step
3

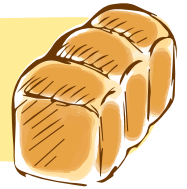
パンの魅力を知り購入する

アプローチ例 POP、声かけなど

一連の流れを理解し魅せ方を工夫

お客様が来店してからパンを購入するまでの一連の流れを理解したうえで、魅せ方を工夫しましょう。来店動機になる演出をし、ワクワクするような売り場でおもてなしをすることで、パンを購入する後押しになります。看板などで興味を引き付け、陳列の工夫でお客様の購買意欲を高めましょう。パンそれぞれの魅力をPOPなどで伝えれば、手に取ってもらいやすくなり購入に繋がります。

2 来店動機になる黒板の描き方



店外に設置する黒板でお店の商品の魅力をアピールできれば、お店に入ってみようかなとお客様に思ってもらえます。ポイントを押さえて描いてみましょう。

1 パンをおいしそうに見せる

写真でもイラストでも、美味しそうなパンのビジュアルをアピールしましょう。

2 パンは1種類より複数載せる

複数のパンがあるように黒板で見たほうが、他にはどんなパンがあるのだろうかと興味を引き付けることができます。

3 値段は必須

価格帯がわからないと来店に躊躇する場合がありますので、パンのビジュアルの近くに値段を書きましょう。



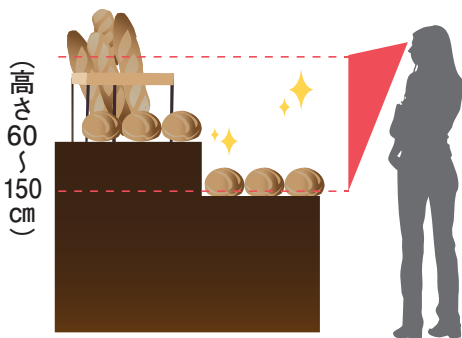
3 お店の雰囲気を決める売り場



ワクワクするような売り場でお客様の購買意欲を刺激しましょう。ポイントを押さえて売場を考えてみましょう。

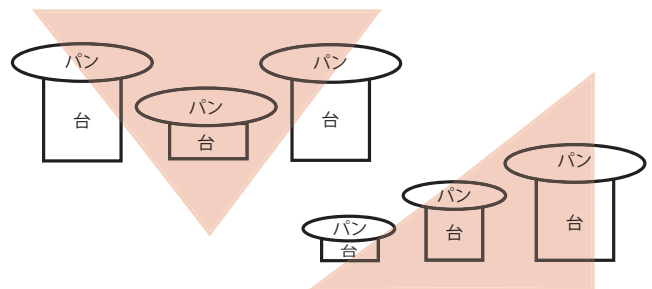
1 ゴールデンゾーン

高さ60cm～150cmがメイン顧客層の主婦たちが目につきやすいゴールデンゾーン。女性の平均身長が155cm程度で、水平より少し下に視線を落とす傾向があるため、その視線の範囲に陳列すると目につきやすくなります。



2 三角陳列

高さを変えることで、売場に立体感が生まれワクワクするような売り場演出ができます。また、様々な高さがあるおかげで陳列できる商品数を増やすことができます。



3 パンのライフサイクルにあわせた陳列

新商品

とにかく目立つ場所に。お店に入ってすぐの目のつく場所に。手前を意識。

人気商品

販促ツール（POPや看板）でアピール。定番商品近くに陳列するのがポイント。

定番商品

定番商品をまとめることで売上UP。売り損じないように欠品に注意。

死筋商品

なかなか売れないため、売れ筋商品でサンドするのがおすすめ。

4 購入を後押しするPOPとは



パンの魅力をお客様に伝えることで購入を後押しすることができます。ポイントを押さえてPOP作成してみましょう。

1 興味を惹くキャッチコピーや説明

印象に残る言葉は、お客様に「食べてみたい」と思わせることができます。キャッチコピーや説明は「端的にわかりやすく」を意識しましょう。

2 食欲をそそる色使い

パンと相性がいいのは、温かみのある暖色系です。また紹介するパンに合う色を選びましょう。看板商品のPOPは目立たせる色使いにすると目につきやすくなります。

3 手書きや温かみのあるイラストなど

手づくりの温かさが、パン屋さんにはぴったり。パンもPOPも丹精込めて作っている印象になります。

4 「限定」で購買意欲をそそるテクニック

「おひとり様●個限定」とすることで、売れているのだなと思ってもらえて、購買意欲をそそることができます。

5 印象操作で魅せ方上手



少しの工夫で今の魅せ方をより魅力的にバージョンアップできます。照明、色使いなど工夫できることを考えましょう。

1 黄色みのある暖色系の照明を活用

パンの焼き色が魅力的に見える照明を使いましょう。照明によってパンの見目の美味しさが変わります。

Q 美味しそうに見えるのはどっち? (n=1069)



92.4%

4.9%

どちらも美味しそうにみえない 2.7%

調査元：グローアップ/インターネットリサーチ 2013年6月

2 購買意欲をそそる言葉

パン好き主婦に購買意欲をそそる言葉をアンケートしました。食感や香りを示す言葉が上位に。以下を参考に、お客様にそのパンがどんなパンなのか具体的にイメージさせる言葉を押し出しましょう!

- | | |
|---------|----------|
| 1位 もっちり | 6位 自家製 |
| 2位 ふわふわ | 7位 サクッ |
| 3位 香ばしい | 8位 カリッ |
| 4位 もちもち | 9位 芳醇な |
| 5位 ふんわり | 10位 しっとり |

調査元：グローアップ/インターネットリサーチ 2015年11月

3 パンのイメージカラーを利用して販促物を作成

パンには暖色系と相性がいいですが、その他にも各自のパンのイメージカラーを意識して販促物を作りましょう。

イメージカラー例

あんぱん：赤・紫 カレーパン：オレンジ・赤・茶 等

過去のベーカリーパートナーを見直してみよう!

下記の号に陳列やPOPについて掲載されています。ぜひあわせてお読みください。
主婦特集：20号P7～13・36号P7～13・45号P7～13 第二特集：47号P31～35



バック
ナンバー

