

## 商品・サービスづくりと 品揃えを探るヒント

### お客様に合わせた商品・サービスを用意する

考え  
方

商品やサービスは、お客様が来店する目的となるお店の基本的な価値です。人気のあるお店には必ず商品やサービスに特徴があるものです。自店ならではの商品やサービスの開発は人気店への第一歩となります。

#### ポイント1

### お客様のこだわり に 応えよう

#### 原材料・商品の特色を打ち出して お客様の心をつかむ

お客様のこだわりに応える商品・サービスを提供することがお店のファンづくりにつながります。例えば、地産地消の農産物を原材料に使用するという方法が挙げられます。

#### ポイント2

### 新規商品、季節限定 商品等を導入しよう

#### お客様に飽きられないように 刺激を与え続ける

新商品や新サービスは「話題の種」となり、お客様の注目を集めることができます。適度なタイミングで新商品・新サービスの導入を行っていくことが大事です。

#### ポイント3

### 商品の加工度を 見直そう

#### 自店で加工を加えることで 付加価値を高める

例えば、鮮魚→切り身→刺身・フライというように商品の加工度を上げることで、付加価値を高め、商品単価を上げることににつながります。

#### ポイント4

### 自店の基本が 何なのかを問い直そう

#### 経営理念、目指すべき方向性 と照らし合わせる

自店のあり方を今一度見つめ直し、自店の根本理念に合致した商品・サービスの提供を心がけることが大事です。