

2012春の商品化・売場づくり

「日配部門」

城取フードサービス研究所

城取 博幸

①「板かまぼこ」

「ハレの日」には紅白商品を販売する。和日配は、「紅白かまぼこ」を食卓に登場させたい。少しグレードを上げた198円クラスの商品を販売したい。バンドル販売で2本398円の販売もおもしろい。同時に「わさび漬け」「山海漬け」「数の子松前漬け」なども関連販売する。

②「まんじゅう」

「ハレの日」には饅頭が付きもの。昨年の関西地区の「節分 恵方巻」の調査では、日配部門、菓子部門で「節分饅頭」を2ヶ所で販売されていた。2月から4月は「ハレの日」が多い月。「ひな饅頭」「合格饅頭」「お彼岸饅頭」「お祝い饅頭」「引っ越し饅頭」などの販売の強化を図る。

①「味付けいなり」

行楽には簡単にできて、簡単に食べられるフィンガーフードを訴求します。「味付けいなり」はレギュラー品だけでなく大型パックの品揃えも行います。「五目寿司の素」「混ぜご飯の素」、「おにぎりの具」「佃煮」などを使えば、「オリジナルのいなり寿司」ができることを訴求します。

②「まるでバターのようなマーガリン」

サンドイッチやミニロールサンドもフィンガーフードです。バターが不足気味であるため、その代替に少しリッチな「バター風味のマーガリン」を使ったサンドイッチに挑戦するのもいい機会です。サンドイッチ用食パン、ミニロールパン、マフィン、パンズ、ベーグルなどの品揃えも強化しましょう。

①「たけのこご飯の素」

春の味覚は何と言っても、たけのこやわらび、ふきなどの山菜です。惣菜でシーズンを通して一番売れている炊き込みご飯は「たけのこご飯」です。生のたけのこと関連販売する。旬の食材である、「きょうろぶき」「しじみの佃煮」「山菜漬け」なども忘れずに訴求します。

②「梅ゼリー」

なかなか季節感が出せないゼリー売場ではあるが、梅のシーズンには「梅ゼリー」を販売する。和日配の「梅干祭り」に合わせて、「梅ゼリー」「梅ドリンク」「梅酒の梅」を併売する。また、「桃ゼリー」「桜ゼリー」「さくらんぼゼリー」も旬のゼリーであるためフェイスを広げて販売する。

①「納豆」

季節の変わり目は体調を崩しやすい時です。そこで、「納豆菌パワー」の力を借りて体調を整えます。2月から4月にかけて納豆が売れるシーズンであるため売り逃しがないようにする。春のフレーバーである「梅」や「しそ」を使った、「梅納豆」や「しそ納豆」をしっかりと訴求します。

②「プレーンヨーグルト」

「ヨーグルトに含まれる乳酸菌が腸内細菌のバランスを整えて免疫を高める効果がある」と言われています。「乳酸菌パワー」の力を借りて、風邪やアレルギーに立ち向かう。ヨーグルトも5月まで売上が伸びる商品です。特徴を生かした「プレーンヨーグルト」や「機能性ヨーグルト」の訴求をします。