



よし だ つ う し ん

吉田通信

第36号
【2017年9月】

〒950-1475 新潟県新潟市南区戸頭1347-1 TEL:025-372-1138 FAX:025-372-1155

■■この吉田通信は私とご縁のあった方、ご縁をいただきたい方に差し上げている月一人通信です■■

◆お褒めいただいたPOPを横展開！◆

こんにちは！お世話になります。吉運堂の吉田竹史です。吉田通信第36号をお送りいたします。よろしくお願いいたします。

さて、以前、吉田通信の中で「私たちの会社では、お客様の声を集めています。社員には、日々お客様からいただいたお声（その大半がお褒めの言葉です）をメモしておいてもらい、それを毎月1回まとめて、全店舗から提出してもらっています。そして、集まったお声全てに私が目を通し、そして、その全てを全店舗にフィードバックしています。私たちはそれを“横展開”と呼んでいます」といったことを書かせていただきました。

先日、ある店舗がお客様からこんなお声をいただきました。その店舗では、お線香やおろうそくなども販売しているのですが、店舗スタッフがそこに簡単なPOP（ポップ・商品紹介のちょっとしたメッセージやキャッチコピー、イラストなどを記載したもの）を作って商品のところに付けているのですが、そのPOPについてお客様から「あちこちに店舗スタッフさんの商品紹介メッセージPOPがあっっておもしろいし、買いたくなるね（笑）」というお褒めの言葉をいただいたのです。

ちなみに、そのPOPにどんなメッセージが書いてあったかと言いますと、例えば、家紋付きのお茶碗のところには「『我が家の家紋は何だっけ？』大丈夫です！店頭スタッフが調べますよ(*^_^*)」とあったり、お線香などをお贈答用として包装及び、のし掛けもさせていただくのですが、そのPOPにはイラスト付きで「包装・のし掛け、なるべくお待たせ致しません。頑張ります！」とあったり、店舗のスタッフが考えて作ってくれたのですが、なかなかいいなあ、これならたしかに、お客様からお声がいただけるなあとも思いました。



そして、私の仕事はそれを他の店舗に横展開していくことなので、さっそくお客様のお声と、それからそのPOPの写真を全店にメールしました。ゼロから1を生み出すことは大変ですが、良いモノをマネすることは簡単です。POPについてはこれを起点にどんどんレベルアップしていくことを期待しています。

◆発行者コラム◆

今回も最後までお読みいただき、どうも有り難うございました。さて、私の元気の源は、家族で食事に行くことです。家族で食事することではなく食事に行くこと。家だと時間が合わなかったり、テレビを見ていたりバラバラですが、どこかに食べに行けば、もう家族（うちであれば4人）以外は他人なわけで、家族同士が同じ方向を向くと言いますか、お互い集中します。一致団結とまでは言いませんが、家族皆でたわいもない会話ができる。それが私の元気の源です。吉田竹史

■吉田通信を今後ご希望されない方は、大変お手数ですが090-3339-0424までご連絡をお願いいたします。■

【発行者プロフィール】

名前：吉田 竹史（よしだ たけし）
生年月日：昭和40年8月21日（O型）
出身地：新潟県白根市（現・新潟市南区）
経歴：都内の学校を卒業後、証券会社（水戸 & ニューヨーク）の4年間の勤務を経て吉運堂へ。

趣味：上手くないゴルフ、強くない将棋
（NHKの将棋対局を見ることは好きです）
家族構成：妻、娘、息子



吉田 竹史