



よしだつうしん

吉田通信

第81号
【2021年6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個人通信です■■

◆イオンモールへの出店◆

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81号をお送りいたします。よろしく願いいたします。

さて、先日、お客様からこんなお声がありました。「専門店はちょっと入りにくいけど、ここ（イオン内の店舗）は入りやすい」と。私たちの店舗はロードサイドの専門店が中心ですが、2019年にはイオンモール三川に、2020年にはイオンモール天童に出店いたしました。

イオン内だと「入りやすい」というのはひとつの強みで、そこは活かしつつ、専門店をいかに入りやすい店舗にするかはひとつの課題であり、改善の余地はいくらでもあると思っています。

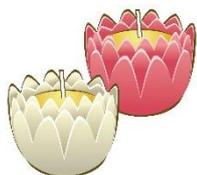
ちなみに、イオンモールに出店し、様々なメリットが得られていることを実感しています。

まず、ロードサイドの専門店とは違い、店舗の目の前を絶えず人が通っていきますので、自然と認知度が上がります。そこで吉運堂のことを知って、専門店の方に来てくださるお客様も実際にいらっしゃいます。

次に、イオンモール内の店舗は専門店とは違って敷地もだいぶ狭いので、展示するものについて、いろいろと工夫を凝らしています。特に目の前を通るお客様に立ち止まってもらうための店頭置く小物類は、店舗のスタッフが日々考え、選んでいます。すると、予想以上に売れ行きの良い商品を発見することもあり、それを専門店に展開すると、ある種、アンテナショップのような役割を担うこともできています。

それから、工夫を凝らすという点では、お客様が絶えず目の前を通ることで、お客様からの反応が得られる機会も専門店と比べ圧倒的に多く、また、周囲にもたくさんの店舗があり、それはいい刺激にもなっているでしょうし、社員はとても鍛えられていると思います。

イオンモールに出店し、本当に多くのメリットが得られています。次は、大本命であるイオンモール新潟南への出店も、なんとか実現したいと強く思っています。念ずれば花開く。どなたか、ツテがある方はいらっしゃいませんか？



◆発行者コラム◆

今回もまた最後までお読みいただき、誠にありがとうございます。さて、社員の健康あつての吉運堂。社員にはできるだけ健康で長く働いてもらいたいとは何度か書いておりますが、先日、その取り組みの一環として、とある補助金を出すことを決めました。何かと言いますと、禁煙外来に通うための補助金です。1万円ですが、出します。これを機に、禁煙をする社員が一人でも増えたらいいなと思っています。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