

★☆☆親切に、丁寧な、几帳面に、勤勉にありがとうと喜ばれる人になろう。★☆☆

CR 社内報《No.102》

～ドミナント戦略～

2008年 5月 24日

(有)カトルルームコーポレーション

社内報編集室

社長報告

● ジャスコ山形南店（26号）店6月4日開店予定 ●

山形県下で一番人気のイオン山形南ショッピングセンターへのテナント出店が決まり、6月4日オープンに向けて準備中です。この店舗により山形市内は8店舗目となります。この店舗の特長は

- ①全国チェーンイオンのテナント1号店(2号店は秋田大曲のイオンショッピングセンターです。契約はすでに終了、10月オープン予定で工事が進められています。映画館併設の超大型のショッピングセンターで店舗面積はジャスコ山形南店の2倍くらい)
- ②本部機能の一部肩代わり店舗としてa)事務所 b)実技面接場所 c)店舗消耗備品保管を集約します。従来はa)b)は鈴川店、c)は前田店と2店舗に分散していました。
- ③夜間営業を午後10時まで延長実験します。山形市内では午後9時営業店舗が2店舗あり、お客様に好評でした。(ジャスコ専門店の営業時間も午後10時です。)

● ドミナント戦略へ追加販促 ●

『1000円の身だしなみ』を実感してもらうことも大切と考え、販促活動も質の追求をしております。

- ①山形一番の嶋地区の映画館(12スクリーン)にて、「**動画 15秒CM**」を7月から上映前に流します。(月間1000本上映)
- ②山形新聞にて9月度までに、市内小学36校の校内新聞掲載欄へのスポンサーチラシを36回掲載します。(毎週火・木・土の朝刊、夕刊のレギュラーチラシは継続)
コンセプトである「家族でカットできる店」への訴求にはピッタリな販促チラシです。
- ③販促ポケットティッシュの2万個配布(主にジャスコ店内にて手配りいたします。)

山形の県庁所在地であり、人口の約2割が住むこの山形市内でネームバリューを上げることはとても大切なことだと思っています。点から面での店舗展開と合わせた販促活動はドミナントだから一店舗当たりのコストは低くなります。これもドミナント戦略のメリットです。

しかし販促活動以上に大切なのは、毎日ご来店くださるお客様への親切、丁寧、几帳面な接客サービスによる「**質の追求**」以外の王道はありません。