

祝日	二十四節気／行事	季節商材	主な催事／商戦
元旦(1/1) 成人の日(1/8)	小寒(1/5) 七草(1/7) 冬土用丑の日(1/21) 大寒(1/20)	鍋商材 刺身商材 ごちそう商材	初売り／福袋セール 初荷市／新春大売出し 新春感謝セール 成人の日おめでとうセール クリアランス 冬物一掃セール



1月 水産売り場の提案はこれ!

2018年1月。期待と夢の実現に向けた新たな年が始まります。

1月の水産売り場は、年明けらしい新春イベントと、寒商材が打ち出されます。初売りには、刺身を七種盛った七福盛りなど、新春にふさわしい規格づくりが必要です。

同時にいかにタイミング良く、元の売り場に戻すかが年明けの売り場となります。盛り合わせの購買指数は、元旦を『100』とすると、2日は70、3日は50と変化。おおよそ4日には、もとの売り場になる発注がかけられています。水産売り場の1月の主となる計画は、初売り、七草、成人の日、大寒、冬土用の丑の日、月末には節分となります。

1月、まさに厳冬ですが、新春、冬物一掃など、新春と真冬が同居する月となります。体感も厳冬のなか、暖かな提案と、新春への期待、集いで御馳走商材の提案となります。朝夕の通勤電車は、寒さのなか着ぶくれした乗客で混雑感が増します。日はまだまだ短く、近場で、より手早く買い物を済ませることが出来る『メニュー提案』が必要となります。リアル店舗ならではの大きな差別化です。

1月7日七草。水産売り場にとって主となる小魚は年内からの黒潮蛇行影響から原料がタイトになり、小魚の売上は苦戦ぎみ。そのようななか、いままでと違った提案として、塩鍋タレを使つての『しらすの炊き込みご飯』の提案も、新しい提案です。

鮮魚亭、塩ちゃんこ鍋スープを使って!

しらすの炊き込みご飯

材料例(3~4人前)

- しらす.....100g
- 白米.....4合
- 鮮魚亭、塩ちゃんこ鍋スープ.....1袋

作り方

1. 白米を1日炊飯器に入れます。白米を炊く時と同じ、4合の目盛りに合わせて鍋スープを入れ軽く混ぜます。
※鍋スープはよく振ってから炊飯器に入れてください。
2. しらすを洗って水気を拭き取り、炊飯器に入れてください。
※炊飯器の取扱説明書を確認してください。しらすを炊飯器に入れて炊飯し、炊飯完了の知らせが鳴ったら、炊飯器の扉を開けてください。
※炊飯器の取扱説明書を確認してください。
3. 炊き上がった炊飯器を混ぜ合わせて出来上がりです。



1月8日成人の日。

真鯛刺身盛り、ぶりしゃぶ、鯛すき、かにすき等の御馳走鍋提案。

特に、ぶりしゃぶは、食べやすく、刺身で食べる時と比べ、一人あたり2倍以上の切れ数が食べられます。

1月20日大寒。寒の代表商材は、やはり寒ぶり、寒さば、寒鱈、寒しじみなど、

『寒』を冠につけられる魚介類は多く、これが精肉と大きく異なるところであり、水産にとって1月はまさにチャンスです。

意外と販促から漏れてしまうのが、1月21日の冬の土用。寒の土用(かんのどよう)とも言われています。購買指数としては、7月の丑の日を『100』とすると、二の丑と秋土用は30、『冬の土用は10』ですが、このタイミングで提案することにより、2月節分、3月雛祭り、4月春土用につながるいわば、鰻販売のキックオフとなります。品揃えは、鰻蒲焼きだけでなく、寒しじみ等の関連販売を含め、冬の土用を消費者に認知してもらうことが必要です。



1月は、財布の紐も固くなりがち。

年内は単期間での急激な気温低下。おでんから、早々に鍋にシフト。家庭での鍋出現率も高まりました。1月も鍋一品で食卓の主役になることは、年内と変わりません。年内の魚介鍋は、寄せ鍋、石狩鍋、土手鍋、鯛ちり鍋、キムチ鍋等、ほぼ定番化の鍋の出現のなか、1月は、マンネリさせない鍋提案とともに、次年度に向け、定番鍋の裾野を広げることも必要です。提案方法として『鍋コーナー全体のレシピ化』。どこの水産売り場でも、各種の『鍋用調味タレ』が取り揃えられています。包装資材の表面は、美味しそうな鍋メニュー、裏面には、鍋レシピが記載されています。そのパッケージレシピに記載されている具材を指定された量目で揃え。水産扱い以外の関連食材を併売したトータルなメニュー提案はいかがでしょう。消費者は、その場で単時間で、買い物を済ませられます。鍋用調味タレのレシピ連動した売場づくりはできそうで、やりきれていないメニュー提案です。

1月、この冬の寒さは一段と厳しくなりそうです。

暖かな、新春らしい、新しい売場提案が求められます。