

ちょっとした工夫でかわいくなる 缶商品の簡単ラッピング

『缶をパッケージに使う時、そのままがいいの？ ラッピングした方がいいの??』
そんな質問を頂きます。ズバリお答えしましょう・・・。

「ラッピングした方が**ぜったいカワイイ**です!!」

と、いうことで ちょっと工夫できる簡単ラッピングの方法をお伝えします。

【用意するもの】
サテンのリボン
ペン
両面テープ5片

※今回は白のサテンリボン(幅3.7cm)
とゴールドのインクのペンを
使用しました。



1 リボンにメッセージを書きます。
(今回は Happy Birthday)



2 リボンの端で2つ束を作ります。
(間は両面テープでとめる)



3 缶に沿ってリボンを
巻いていきます。



4 2cm程度リボンの重ね貼り
しるを残してハサミでカット。



5 カットした方を下になるように
両面テープでリボンを重ね貼り
します。



6 最後にリボンの接着を確認すれ
ば完成です。



RELIEF CAN
レリーフ缶

缶だけでもかわいいパッケージですが
“ひとてま”をかけると“こころづかい”が感じられる
あたたかい商品になります。
私たちの届ける缶で洋菓子店さんに来る
お客様を喜ばせるお手伝いができれば嬉しく思います。

洋菓子店 SMILE 通信

お菓子のミカタ [ニュースレター] 2014. JANUARY

Vol.001



『お菓子で笑顔を届ける
洋菓子店を応援するニュースレター』

特集その1

2014 バレンタイン ホワイトデー

『テーマを絞った陳列と100円の販促費で
圧倒的に売上げを伸ばす!』

洋菓子店さんにとって大きなイベント、バレンタイン&ホワイトデー
売上げを伸ばすには2種類の販促を組み合わせるのが効果的!!

テーマを絞った陳列 × 100円の販促費 = 繁盛店

特集その2

ちょっとした工夫でかわいくなる 缶商品の簡単ラッピング

【菓子缶ヒーロー カンカンマン】
洋菓子店専用の缶パッケージを販売する【お菓子のミカタ】に勤務する企業系 超ローカル
ヒーロー。ニュースレターの進行役を務めるほか、洋菓子店さんの商売繁盛を応援するため
ブログ、facebook、Twitterなどで、日々の実践やお役立ち情報など発信を続けている。



お菓子のミカタ

大阪製缶株式会社

〒578-0941 大阪府東大阪市岩田町 2-3-28
TEL.06-6723-5545 FAX.06-6725-3470
<http://www.osaka-seikan.co.jp/kan/>



缶パッケージ 大阪 検索

公式 Facebook ページ

カンカンマン ブログ 検索

テーマを絞った陳列と 100 円の 販促費で圧倒的に売上げを伸ばす！

テーマを絞った陳列とは！？

店舗全体がバレンタイン・ホワイトデー仕様の中、さらにテーマを絞ったコーナーを作成し、来店頂いたお客様がお菓子を購入する“動機”を作る。販促用語で『**テーミング**』と呼ばれる手法です。



例) 空港内お土産売場にて『神戸のお土産』をテーマとし陳列することでお客様が選びやすくなっている。

テーマを決めて並べるだけ!!



【販促用語辞典】～テーミングとは？～

商品を商品の分類で並べるのではなく、関連する一つのテーマで商品を並べ替えて“新たな意味”を付ける手法。工夫しだいでこの店で買っても同じ商品でも、そのお店で買う理由をつくることのできる。売上げを伸ばしている店舗はテーミングをうまく活用している。

2014年 バレンタイン ホワイトデーを大成功に導く販促！ 例えばこんなテーマの商品陳列 (テーミング) はいかがでしょうか！？



テーマを絞ることでお客様も選びやすくなり、手にとってもらいやすくなります！

しかし、以前にいろいろチャレンジしたことがある店主さんから「・・・いや、商品陳列は毎年工夫しているけど・・・、そんなに効果ないよ・・・。」と、一言あるかも知れません。

でもね・・・
『お待ちください！！
商品陳列だけじゃダメなんです！！』 つづきは次のページ

100円でできる魔法の販促！！ POPをご存知ですか？

『POPとは商品専属の営業マンなんです！』

商品の良さやオススメする理由など、丁寧に説明できたらもっと売れるのに・・・でも一日中商品の横に立って説明し続けるなんてできません。

そんな時 **POP** が活躍するんです！



間違いやすいから注意!!

【販促豆知識】～POPとプライスカードの違いとは？～

プライスカードとは → 商品名・価格をお客様に伝える道具

POPとは → お客様がその商品を買う理由を伝える道具

手づくりクッキー
¥630

「ホワイトデーのお返しにちょうどいいわあ～」
当店人気 No.1 の手づくりクッキー

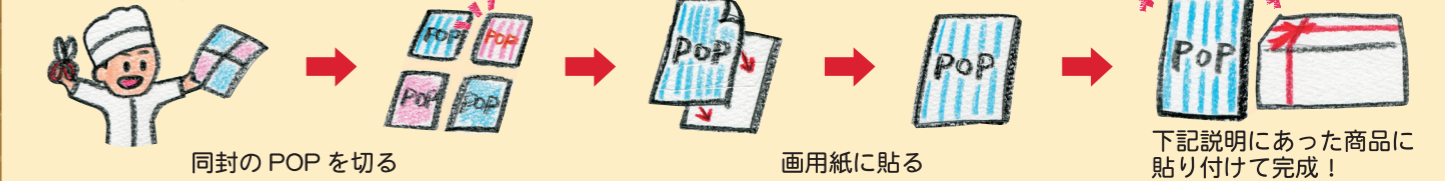
なぜそのテーマの陳列にこの商品があるのか？

その理由をPOPで伝えることで理由に納得したお客様が購入！！
販売力が倍増します!!! ぜひ!その効果を実感ください!!

100円でできる魔法の販促

100円ショップで画用紙を購入するだけでできるPOP活用の仕方!!

POPの作り方



【こんな商品に貼り付けたら効果的】
バレンタイン用の自店舗オリジナル商品や独自のラッピングをした商品に貼り付けることで選ばれる商品になります



【こんな商品に貼り付けたら効果的】
バレンタイン用の商品単価が安価に設定している甘さ控えめのチョコレートに貼り付けることで売上向上につながります



【こんな商品に貼り付けたら効果的】
ホワイトデー用の商品で容器が可愛く単価設定が1000円以下の商品に貼り付けることで販売個数アップにつながります



【こんな商品に貼り付けたら効果的】
味にもこだわり、容器、ラッピングがかわいい商品に貼り付けることで迷っているお客様からの購入率が上がります

テーミングとPOPの活用でバレンタインとホワイトデーの御社の店舗にお客様の笑顔としっかりした売上げが生まれることを心より祈っています!!!