

夏号



クロサキ通信

平成 22 年 7 月 20 日

NO.5

こんにちは。皆様元気に過ごされてますでしょうか？

今年の春は「繁忙期」と呼べる期間が無かった。或いは、あってもほんの僅かの間だった…。お得意先を回って行くと、こんな声が多く聞かれました。確かに、4月は気温が上がらず出遅れ感があり、最後まで取りかえせなかった。そんな感じだったかも知れませんね。皆さんのお店はいかがでしたか？

で、夏本番です！ここからの季節は例年一息つくところですが、春の遅れを取り返すためにももう一息頑張りたいところですよ。ゆかた、汗抜き、復元や防蚊加工等々、アイテムは結構ありますよ。

体調にうんと気を配って元気に夏を乗り切りましょう！

お勧め品のご案内です。

リポブライトリキッド

ゆかたキャンペーンの折にも載せていましたが、改めてご案内させていただきます。この時期から秋の繁忙期に於いて、特に水洗いの品物が増えてくると思われますが、色流れ、移染などの事故で「参ったな～」となった事はありませんか？そんなリスクをかなりの割合で回避できるのがこの商品です。使用して頂いているユーザー様からも、大好評のお声を頂いています。

ダークオフ

同じくこの時期の傾向として、衣類の敵、汗。「汗をかいてしばらく置いておいたら、ブラウスの脇やズボンのモモの部分が黄色くなった。何とかならないかなあ」お客様からこんな相談受けた事、一度や二度では無い筈。過水や過炭酸を使わずに、簡単に低リスクで黄ばみとりが行えます。販促メニューにも加えられますよ！詳しくは担当まで。

いろいろなやり方があるのでしょうか・・・

今年の春は過去最低！こんな4月は今まで体験したことが無い。冒頭にも書きましたが、訪問先でよく聞かれた声です。実際、5月までの全世帯のクリーニングに対する支出は対昨年比約4%減だそうです。イメージ的にはもっと落ちてるように感じませんか？つまりそれだけ毎年徐々に減って来ている訳です。歯止めを掛けるのは容易ではありません。皆さんも対策に苦慮されていると思われませんが、業界紙にこんな記事が出ていました。

「宅配外交でのポスティングで売上アップ」ただ闇雲に行うのではなく、季節やニーズを考えての戦略。毛布の割引。靴、鞆の仕上げ見本持参。特殊加工のキャンペーン。いずれにしても、家庭で出来ないメニューを直接お客様に訴える事が出来るのは、外交営業の強みなのでしょう。そう言えば、店舗前でのしみ抜き実演を行う事で顧客を増やしているお店もあるとか。当社としても、皆様にいい情報をお届けできるよう努力して参ります。