

大型店に負けない中小商店の戦略

# 昭島市商工会・商業部会 一店逸品運動

商売の原点への回帰  
全国的に注目度ナンバーワンの経営力アップ術

地域のオンリーワンを目指して！

売上減少してませんか？

何とかしたいですよ。今の状況。

知ってますか？売上が上がっている商店もあるのでよ。

それらの商店は銘店なのです。

銘店への道のりは時間がかかるけど、難しいことはありません。

まずは逸品探しから

ご自身のお店の“こだわり”の商品やサービスは何ですか？

探してみませんか！創ってみませんか！

そして、それをお客様に知ってもらいましょう！

お客様にお店に来てもらい、買い物を楽しんでもらいましょう！

# 中小商店の現状

大型店や専門店へ客が流れ、地元の商店で買い物をする人が減っている。  
若い人を中心に、地元の商店にどんなものが売られているのかわからない。

打開策・一店逸品運動

## 逸品探し

3つのポイントを考えよう！

- ・自分の店をどういう店にしたいのか
- ・どんな商品売りたいのか
- ・どんな人達に売りたいのか

そして、  
店独自のこだわりの商品やサービスを  
発掘する。創り出す。

条件はただ一つ、  
値引き商品ではなく、自信を持って売る商品やサービスであること。

専門家からのアドバイスも受けられます！



## 効果

- ・個店の品揃えを見直す契機となり、商品力が向上する。
- ・商売の原点を見つめ直すことで、経営力がアップする。
- ・お客様のお店に対する評価が上がる。
- ・商店会全体のレベルが上がる。

## 4つの販促活動

- ・皆さんが探し出した逸品は店頭に掲示するポスターにします。
- ・産業まつりにて市民に紹介します。
- ・共同チラシを昭島市内に全戸配布します。
- ・一店逸品運動キャンペーンを開催します。

詳しくは後日、お知らせします。