

BCN RETAIL REVIEW 保存版 2018年販促カレンダー

Webからも入手できます!
BCN RETAIL 販促カレンダー 検索

月	1月				2月				3月					4月					5月				6月			
週	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	5W	1W	2W	3W	4W	5W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W
キャンペーンイメージ例	洗濯機・クリーナー				シングル				ドラム式洗乾					洗濯乾燥機					TV							
	ファンヒーター				空気・浴室乾燥暖房機				エアコン					エアコン早期販売					ブライダル							
	ファンヒーター				エアコン				多品種キャンペーン					IH クッキングヒーター					除湿機・浴室乾燥暖房機							
	ファンヒーター				多品種キャンペーン				決算セール					空気・浴室乾燥暖房機					エアコン							
	ファンヒーター				多品種キャンペーン				決算セール					空気・浴室乾燥暖房機					イス式マッサージ機							
季節行事	冬休み				花粉シーズン				GW					梅雨												
	インフルエンザ				受験				卒業・異動					衣替え												
	乾燥注意				シングル需要				GW					アウトドア												
	乾燥注意				シングル需要				GW					アウトドア												
主な祝日・記念日	・元旦(1日) ・鏡開き ・成人の日 ・大寒				・節分(3日) ・立春 ・建国記念日(11日) ・バレンタインデー(14日)				・ひな祭り(3日) ・ホワイトデー(14日) ・春分の日					・エイプリルフール(1日) ・昭和の日(29日)					・憲法記念日(3日) ・みどりの日(4日) ・子供の日(5日) ・立夏 ・母の日				・時の記念日(10日) ・父の日 ・夏至			
提案	イベント実施可能				イベント実施可能				イベント実施可能					イベント実施可能					イベント実施可能							
2018年イベント	●1/9: Windows 8のメインストリームサポートが終了予定、延長サポートは2023年1月10日に終了予定				●2/9 ~ 25: 平昌冬季オリンピック開催予定(韓国)				●3/9 ~ 18: 平昌冬季パラリンピック開催予定(韓国)					●4/15 ~ 2019/3/25: 東京ディズニーリゾート35周年 "Happiest Celebration!"					●6/14 ~ 7/15: 2018FIFAワールドカップロシア大会開催予定							
訴求テーマ	・映像は「平昌オリンピック」の継続 ・年明けチラシの限定台数購入客の店内回遊を意識する ・「シングルライフ」のセット展示 →パソコンはPOPでもよいのでセット組みして、種類を豊富にする →POPなどで「商品入れ替えOK(例を示す)」を訴求 ・「花粉」「インフルエンザ」テーマのクロスMD				・3月からドラム洗乾が動くため、シングルとは別に「ドラム洗乾」を3台程度で集合展示して仕掛ける ・「バレンタイン」は小物商品の集合展示 →小物でも高単価商品を展開し、使用者(男性が喜ぶ・人気)などをPOP訴求 →相手が喜ぶ姿を想像させれば単価は上がるため、予想される「良い経験」を売る				・卒業、入学でビデオカメラ、デジカメ、PC、プリンターなどでクロスMDを実施 →携帯電話での撮影との違い、思い出を印刷しない不利益をアピール					・「アウトドア」などゴールデンウィークに向けてのクロスMDの実施 →カーナビ、ドライブレコーダ、デジカメ、ビデオカメラ、ワイヤレススピーカー、ランタン、双眼鏡、カセットボンベ、ラジオ等 ・「母の日」は小物付加価値商品の集合展示					・「梅雨対策」「衛生(食中毒防止)」などのテーマでのクロスMD →「梅雨対策」洗乾、除湿器、布団乾燥機、浴室乾燥暖房機 etc →「衛生」食器洗い乾燥機、冷蔵庫(除菌)、浄水器 etc ・ブライダルのクロスMD ・6月に入ってから扇風機の山積み拡大…矢印POPなどでタイマー、羽枚数などの違いを訴求							
ポイント	・チラシと売場との連動 ・年末にあげていた各商品発注点数引き下げ、歯抜け商品のチェック ・電球・管球コーナーの山積み終了確認 ・電気ストーブ・石油FHの山積み展開(在庫限り)…商材として集める型番もあり ・家具調こたつは少なくとも、2Wまでに一部を除いて完全処分 ・加湿器在庫の多い型番は山積み、在庫の少ない型番は処分				・ガスファンヒーター、石油FHの売場縮小 ・ブライダルコーナーの商品入れ替えを実施し、セット商品数を広げる ・入学訴求の強化、クロスMDの集合展示を実施 ・調理コーナーおすすめPOPの訴求強化 ・処分リストをもとに、決算セールの本格的準備開始 ・決算セールの店内訴求を店舗全体と山積みなど個別型番の双方で実施 ・シングル向け商品の発注点数UP(ボトムと売れ				・理美容・調理・健康器具の小物商品はワゴン使用でお買い得感をUP ・32型以下のテレビの持ち帰り訴求強化 ・シングル向け、調理家電の山積み実施 ・エアコンは高付加価値の新製品をメイン訴求し、春商戦で売り慣れしておく →ボトム、振り替え機種在庫確認 ・ビデオカメラ、デジカメの在庫確認 ・洗濯機・冷蔵庫・照明器具などの売上・展示確認					・シングルライフ、実質最終週(1W)、プライスの安さ感を強調 ・ビデオカメラ、デジタルカメラなど新学年需要最終で売れ筋の在庫確保 ・シングルコーナー撤去、W展示分は処分へ ・空気清浄機コーナーの最終プライス確認と在庫一掃 → 除湿機展開へ ・防犯グッズ(懐中電灯・ブザーなど)売場、ワゴン展開 ・GW需要として、変圧器・海外用プラグ、理美容					・扇風機展示⇒エンドは高級タイプ(ハイエンド機)、それ以外はセルフの仕組み ・母の日関連商品(健康器具、アイロン、炊飯器など)のプレゼント訴求と売場の最終チェック ・エアコン集中販売の設定とアンケート実施などで見込み取り ・インクリボン、用紙、メディアなど品揃えチェック(ボリューム感を出す) ・浄水器コーナー拡張、在庫のセルフ化推進 ・大型商品に「冬のボーナス払い」が訴求されている				・時計、健康器具など、父の日の商品チェック(ラッピング、品切れ、展示) ・繁忙期に備えて、OAサプライやメディアなどがセルフ化できるようPOP訴求強化 ・エアコン集中販売(3W) →プライス、在庫チェック、競合工事日確認(店頭化)、ボトムチェックなど ・扇風機山積み機種の増加 ・チラシ価格訴求を強化、広告商品の横に振り替え機種が置いているかをチェック			

月	7月					8月				9月					10月				11月					12月				
	1W	2W	3W	4W	5W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	5W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	5W	
	週																											
キャンペーンイメージ例	TV																		テレビ・BD									
	洗濯乾燥機									ドラム式洗乾									パソコン・プリンタ・デジカメ									
	食器洗い乾燥機									決算セール					ブライダル				洗濯機・クリーナー									
	エアコン					イス式マッサージ機													冷蔵庫									
	冷蔵庫									炊飯器・電子レンジ									エアコン									
	クリーナー					PC・デジカメ・ムービー													ファンヒータ									
季節行事	ボーナス					消費電力ピーク・節電				秋の行楽									年賀状作成		冬休み							
						夏休み				台風・防災									大掃除									
	暑中見舞い																		ボーナス									
	食中毒					帰省																						
主な祝日・記念日	<ul style="list-style-type: none"> 七夕(7日) 海の日 土用の丑 大暑 					<ul style="list-style-type: none"> 立秋 お盆(旧) 				<ul style="list-style-type: none"> 防災の日(1日) 敬老の日 十五夜 秋分の日 					<ul style="list-style-type: none"> 体育の日 読書週間 ハロウィン(31日) 				<ul style="list-style-type: none"> 文化の日(3日) 立冬 七五三 勤労感謝の日 					<ul style="list-style-type: none"> 冬至 天皇誕生日 クリスマス 大晦日(31日) 				
提案	イベント実施可能					人員不足で実施困難				人員不足で実施困難					イベント実施可能				イベント実施可能					イベント実施不可				
2018年イベント	●7/15:2018FIFAワールドカップ ロシア大会決勝がモスクワのルジニキ・スタジアムで開催予定					●8月:第100回全国高等学校野球選手権大会(甲子園)が史上最多の56校で開催予定				<ul style="list-style-type: none"> ●9/16:歌手の安室奈美恵さんがこの日をもって引退 ●9/29~10/9:第73回国民体育大会、「福井しあわせ元気国体2018」開催予定 					●9/29~10/9:第73回国民体育大会、「福井しあわせ元気国体2018」									●12月1日、BS・110度CS放送で4K・8K衛生実用放送				
訴求テーマ	<ul style="list-style-type: none"> 「夏休み」テーマのクロスMD…「アウトドア」の訴求を基本 →ファミリー層の多い店舗では、「夏休み自由課題コーナー」の集合展示…天体望遠鏡「天体観測」、調理家電「料理体験」、PC「プログラミング」etc 					<ul style="list-style-type: none"> 「お盆の過ごし方」や「防災」がテーマ →ゲーム機なども帰省の渋滞時には必須 →防災グッズの強化、台風を意識したクロスMDやワゴン展開 ・イス式マッサージ機の「敬老の日」訴求の開始 				<ul style="list-style-type: none"> 「運動会」テーマのクロスMD →デジカメ、ビデオ、メモリーカード、三脚、バッテリー、ステンボトルなど →終了後に祖父母を交えたキッズ商品の来店が増えるため、クロスMDにはキッズのご褒美商品(ゲームソフト等)を交えて展開 					<ul style="list-style-type: none"> 「秋の夜長」テーマのクロスMD →電気スタンド、コーヒーマーカー、付加価値LEDシーリング、テレビ、BD、映像ソフトなど ・調理器具は複数カテゴリから1機種ずつセレクトした山積み集合展示で視認率をあげる 				<ul style="list-style-type: none"> 「年賀状作成」テーマのクロスMD →プリンター、作成ソフト、パソコン ・クリスマス…小物付加価値商品の集合展示 →ゲーム関連、時計、ブランド品、ビジネス使用のデジタル機器、理美容 etc →男性→女性、女性→男性の2つを展開 →ラッピング訴求 					<ul style="list-style-type: none"> 「迎春準備」テーマのクロスMD →LEDシーリング、管球、クリーナー、大掃除関連商品 ・後半は「正月」テーマのクロスMD →各調理家電、デジカメ、ゲーム関連、カーナビ、ドライブレコーダ etc 				
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・広告商品の在庫確保、振り替え機種在庫チェック(7月最終週まで) ・マッサージ機コーナーが「座りやすく、売れる売場になっているか」をチェック ・大型テレビとBD、シアターなどのセット訴求強化 ・500~600L冷蔵庫の競合調査を強化し、店頭プライス変更 ・調理小物、レンジなど売れ筋商品を山積み ・配送・工事が増えるため、手配確認と能力チェックを実施 ・扇風機の在庫一掃セール(8月1Wまでに処分促進) ・LED照明器具の売場チェック →機能の違いが分かりやすく訴求できており、単価UPを狙える売場かチェック 					<ul style="list-style-type: none"> ・冷蔵庫の売れ筋・売り筋の在庫チェック。中間決算、新製品導入を視野にアイテム削減と垂直立ち上げ策 ・エアコンコーナー縮小、在庫のないエアコンの撤去、ウィンドエアコン、除湿機持ち帰り訴求 ・扇風機コーナー縮小(残っている商品はエンドや山積み) ・ブライダルコーナーの商品見直し ・決算セールに向け、処分品の露出拡大と付属品確認、ラッピング訴求を徐々に実施 ・各商品のスリーピング(死筋)チェックと処分プライスの貼付 ・カーペット展示(2畳・3畳のダブルプライス展開を分かりやすく) ・炊飯器新製品展開と旧型との機能比較POPの強化、旧型製品は処分促進 				<ul style="list-style-type: none"> ・決算セールのにぎやか訴求強化⇒店舗全体の装飾・露出度UP ・ポット、ホットプレート、ロースターなど、調理器具の展示強化 ・運動会需要刈り取りに向け、過去の売れ筋商品のアクセサリー確認 ・家具調こたつ導入と展示・在庫置き場の効率確認 ・マッサージ機、健康器具の最終売場チェックと整理 ・IHクッキングヒータ、付加価値電子レンジ、炊飯器など調理器具の実演販売 ・洗濯機・掃除機コーナー新製品展示強化 ・決算棚卸に向け、最終の在庫調整を実施 ・ガスファンヒータ、石油ファンヒータの店頭だし ・理美容機器のクロスMD強化 					<ul style="list-style-type: none"> ・決算後の店頭歯抜けがないか、確認強化 ・電気毛布・アンカ・ヒーターユニットなど、季節小物の展示促進と整備 ・炊飯器、各メーカーの高級タイプの食べ比べ実演 ・温水便座、新製品チェックと露出度UP ・冷蔵庫コーナーの処分状況を確認 ・加湿器、加湿機能付き空気清浄機の露出UP ・電気ストーブ展示、高付加価値商品中心の売場づくり ・エアコン新製品入荷状況チェック →リモコン中心の機能比較や旧機種との比較展示を検討 ・デジカメ、ビデオカメラで行楽シーズン訴求 ・12月に開始される4K・8K衛生実用放送に向けての売場確認(必要機器の訴求など) 				<ul style="list-style-type: none"> ・LED電球など小物消耗品のワゴン、プランター展開と電球型蛍光灯、サーキュレーターなど、通常売場以外での山積み開始 ・エンド展開の商品見直しを実施(単価UPをベースにセット展開強化) ・OAサプライ、メディア、PC周辺機器の売場チェックとセルフ化の仕組み ・電気カーペットの持ち帰り割引訴求の開始 ・テレビとBD、さらにPC、プリンタと年賀状ソフトのセット組みなど年末に向けた売場づくり ・ガスファンヒータ価格の一斉値下げ、安さ感のあるPOP訴求と在庫の持ち方チェック年末に向けての倉庫整理を徹底実施 ・プリンタの売上・在庫確認と食器洗い乾燥機の売場チェック 					<ul style="list-style-type: none"> ・テレビ、BD、LEDシーリングライトの持ち帰り割引訴求と山積みによるメリハリ ・LED電球、蛍光灯、紙パック、換気扇カバーなどの発注点をあげる ・ガス器具、炊飯器、トースターなどの持ち帰り促進・発注点確認 ・ビデオカメラ、デジカメ、一眼レフ、PCなど高額商品の売れ筋と在庫チェック ・イス式マッサージ機の展示・価格見直し ・お年玉セール(正月用チラシ第2弾まで)の商材手配、ワゴン準備とセットプライス準備 ・掃除機・調理器具など、「接客したくない商品」の山積み訴求強化 ・「年内配達・設置可能訴求」の強化 ・プリンタの山積み、カーペット・長方形コタツの処分で過剰在庫を一掃 				